

G.P. DUP

CAI  
DA22  
-CS6



Government  
of Canada

Co-operatives Secretariat


---

# CO-OPERATION IN CANADA

---

## 1991





Digitized by the Internet Archive  
in 2022 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115512980>

---

# Co-operation in Canada 1991

**J.M. Sullivan**

---

Edited and published by  
Co-operatives Secretariat  
Government of Canada  
Sir John Carling Building  
Ottawa, Ontario  
K1A 0C5

© Minister of Supply and Services Canada 1993

---

---

## Preface

This publication presents statistics on the business volume, assets and membership of Canadian co-operatives for their fiscal year ending in 1991. The tables were prepared by the Co-operatives Secretariat from data collected directly from individual co-operatives or through provincial governments and wholesale co-operatives. The continued assistance of these data sources is much appreciated.

Since the creation of the Co-operatives Secretariat in 1987, the role of credit unions has also been reflected in this publication through an analysis of relevant financial ratios. These are developed from Statistics Canada data.

This is the 60th annual edition of "Co-operation in Canada".

For data purposes, co-operatives are divided into seven groups: marketing, consumer, supply, fishing, production, service, and wholesale. Data for the first six (local co-operatives) are presented on both an aggregate and individual group basis. Data for wholesalers are compiled separately because their sales figures largely duplicate those of local co-operatives.

## Index Sources for Bar Charts

Index No. 1	The Farm Product Index, Statistics Canada, Publication 62-003
Index No. 2	Farm Input Indexes, Statistics Canada, Publication 62-004
Index No. 3	Consumer Price Index, Statistics Canada, Publication 62-001
Index No. 4	Industry Price Indexes, Statistics Canada, Publication 62-011

**Note:** In the tables, the sums of individual items may not equal totals because of rounding.



---

# Table of Contents

Overall Review . . . . .	4
Product Marketings . . . . .	5
Consumer and Supply Sales . . . . .	6
Financial Structure . . . . .	9
All Co-operatives - Analysis of Five Year Trends . . . . .	11
Fishing Co-operatives . . . . .	16
Production Co-operatives . . . . .	18
Service Co-operatives . . . . .	20
Wholesale Co-operatives . . . . .	22
Financial Ratio Analysis . . . . .	26
Co-operative Market Share . . . . .	27
Co-operatives Classified by Basic Function . . . . .	27
Credit Unions . . . . .	28

## Statistical Tables

1: Summary of Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	4
2: Volume of Business of all Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	7
3: Balance Sheet of all Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	9
4: Volume of Business of Marketing Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	13
5: Balance Sheet of Marketing Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	13
6: Volume of Business of Consumer Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	14
7: Balance Sheet of Consumer Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	14
8: Volume of Business of Supply Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	15
9: Balance Sheet of Supply Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	15
10: Volume of Business of Fishing Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	17
11: Balance Sheet of Fishing Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	17
12: Volume of Business of Production Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	19
13: Balance Sheet of Production Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	19
14: Volume of Business of Service Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	21
15: Balance Sheet of Service Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	21
16: Sales of Co-operative Wholesalers in Canada . . . . .	22
17: Balance Sheet of Co-operative Wholesalers in Canada . . . . .	24

## Appendices

A: Number by Types of Marketing, Consumer & Supply Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	29
B: Number by Types of Production Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	30
C: Number by Types of Service Co-operatives Reporting in Canada . . . . .	30
D: Co-operative Financial Ratios . . . . .	31
E: Co-operatives, Summary by Basic Function . . . . .	32
F: Credit Unions in Canada (Locals) . . . . .	34
G: Credit Unions and other Financial Institutions in Canada . . . . .	37
H: Worker Co-operatives . . . . .	39

# Co-operatives 1991

## Overall Review

For the fifth consecutive year, Canada's non financial co-operatives (excludes credit union and insurance co-operatives) registered a moderate growth of \$776 million or 4.9 percent in business revenues in 1991, which is quite good considering the poor economic climate in Canada in 1991. As mentioned in the Product Marketing Section, about one quarter of the increase, or about 1.2 percentage points, was due to technical factors in tabulating dairy sales in Québec. Nevertheless a "real" gain of 3.7 percent is quite acceptable given the economic situation.

Farm product marketings, led by dairy products and followed by cattle, contributed greatly to the overall gain in revenues of \$674 million. Service revenue followed at \$115 million, while the large supply sector showed a slight sales decline for the year. Other income rose about 3 percent. Regionally, Québec was the outstanding leader both in absolute dollars and on a percentage basis with a gain of \$453 million, or 16 percent in business volume. The Atlantic region and Ontario both registered respectable gains of 8.5 and 5.7 percent respectively. The West, by far the largest region, was hampered by stagnant returns for grains and oilseeds and by farmers' understandable reluctance to purchase supply items under the circumstances. A minor gain in business volume of only one percent was posted.

**Table 1: Summary of Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada	Previous Year <sup>a</sup>
<b>Associations Reporting</b>	- Number -					
Marketing	56	31	41	28	156	149
Consumer	244	23	246	104	617	604
Supply	111	33	68	15	227	220
Fishing	24	2	6	29	61	58
Production	242	7	50	59	358	380
Services	1 292	660	1 140	228	3 320	3 069
<b>Total</b>	<b>1 969</b>	<b>756</b>	<b>1 551</b>	<b>463</b>	<b>4 739</b>	<b>4 480</b>
<b>Membership Reported</b>	- Number in Thousands -					
Marketing	264	12	16	6	299	302
Consumer	1 188	20	383	173	1 765	1 845
Supply	273	86	53	6	420	431
Fishing	3	—	—	5	8	10
Production	11	—	5	4	21	22
Services	575	74	169	15	834	810
<b>Total</b>	<b>2 314</b>	<b>194</b>	<b>627</b>	<b>212</b>	<b>3 349</b>	<b>3 422</b>
<b>Volume of Business</b>	- Million Dollars -					
Marketing	7 012.5	340.6	1 735.7	469.8	9 558.6	8 981.7
Consumer	2 091.4	160.0	449.7	564.8	3 265.8	3 193.4
Supply	723.2	629.3	638.6	29.6	2 020.8	2 075.3
Fishing	78.1	2.1	1.9	133.1	215.3	184.7
Production	259.8	1.8	184.0	25.5	471.0	458.5
Services	571.9	306.5	247.6	35.8	1 161.9	1 023.8
<b>Total</b>	<b>10 737.0</b>	<b>1 440.3</b>	<b>3 257.5</b>	<b>1 258.6</b>	<b>16 693.4</b>	<b>15 917.5</b>
<b>Assets</b>						
Marketing	2 508.2	119.1	624.5	138.7	3 390.5	2 998.2
Consumer	785.8	32.2	124.3	146.7	1 089.1	1 053.3
Supply	299.7	200.2	255.3	11.0	766.2	761.5
Fishing	37.1	0.3	3.0	50.5	91.0	90.3
Production	152.4	0.6	93.7	5.3	252.1	216.8
Services	1 425.1	1 583.1	871.2	191.6	4 070.9	3 736.2
<b>Total</b>	<b>5 208.4</b>	<b>1 935.5</b>	<b>1 972.0</b>	<b>543.9</b>	<b>9 659.8</b>	<b>8 856.3</b>

<sup>a</sup> Revised



The number of reporting co-operatives moved up by 259 associations, or 6 percent, to 4,739. Consumer, supply, marketing, fish and services groups all showed increases, while the production group decreased to 358 from 380 mainly due to reporting difficulties. Owing to the failure of a large supermarket co-op and Co-operative Implements in Western Canada, co-operative membership dipped by 73,000 for the year. Co-operative assets rose 9 percent during the year to reach the \$9,660 million level.

It was a recession year in Canada in 1991 and just about every aspect of business and economic activity was affected. Gross domestic product, personal disposable income and consumer expenditures fell on a constant dollar basis, by 1.7, 1.8 and 1.7 percent respectively. Unemployment averaged 10.3 percent as compared to 8.1 in 1990 and 7.5 in 1989. Business and personal bankruptcies hit their highest level since the days of the Great Depression. Canadian retail sales declined almost 6 percent in the same year that cross border shopping increased to record levels. This was the result of a rising Canadian dollar and the introduction of the federal Goods and Services Tax (GST) which replaced the federal manufacturing sales tax. Farm net income, despite the help

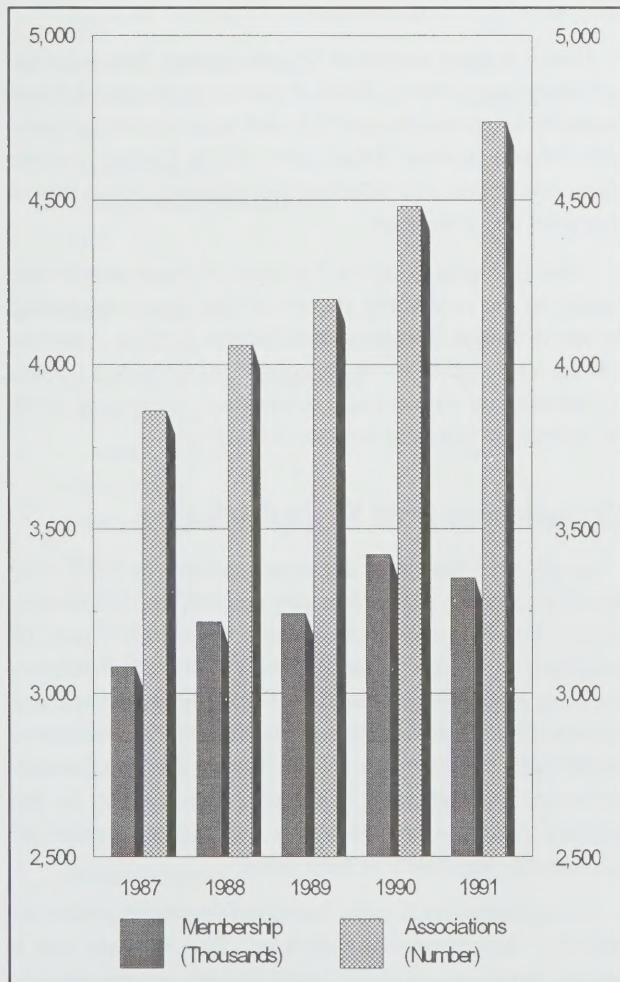
of government subsidies, plunged 29 percent and farmers could not afford to spend. Housing starts fell 14 percent and the industrial production index 4 percent on top of similar declines in the previous year.

## Product Marketings

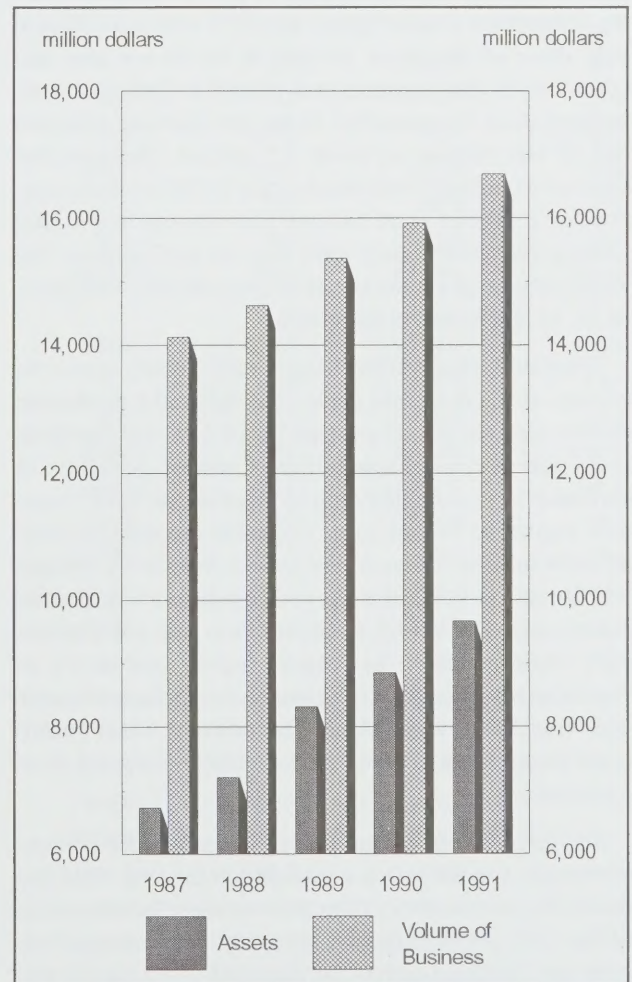
Co-operative product marketings rose by \$674 million, or 8 percent, which represents the largest gain since 1984. Dairy products gained the most in dollar value, accounting for 85 percent of the total increase. Cattle, fish and other marketings also registered substantial increases on a proportional basis. Oilseeds and forest products had the only significant revenue declines. The remaining sales categories showed a mixture of minor increases and declines.

Grain marketings, the largest of the sales categories held above the three billion dollar mark, accounting for 37 percent of total marketings for 1991. This was virtually unchanged from the level of the previous year. It was a year when production and marketings soared both in Canada and in the main grain exporting countries. Thus, prices fell sharply and Canadian export efforts were further hampered

**Figure 1: Number and Membership of All Co-operatives, 1987-1991**



**Figure 2: Volume of Business & Assets of All Co-operatives, 1987-1991**





by a stronger dollar. In a year of abundance, world import requirements were down and competition was intense. Nevertheless, Canada managed to increase wheat exports tremendously and wound up with 24 percent of the world market as compared to 18.5 percent in the previous year. Coarse grains also suffered from bumper crops and falling prices. In order to obtain the same result in dollar value as in 1990, heavier volume had to be reached despite lower prices. Oilseed marketings decreased due to lower prices which were not offset by the small increase in domestic and export consumption. Prices were particularly hard hit near the end of the 1990-91 crop year by the expectation of increased production in 1991-92.

Dairy, representing the second largest marketing item climbed by \$593 million, or almost 27 percent. However, as in the previous year, most of the changes in sales were primarily organizational in nature and had little effect on the amount of milk marketed co-operatively in Canada.

In 1990, sales fell drastically because in Québec, for reasons of economies of scale, two co-operatives marketed part of their milk through a joint venture corporation and as a result the figures did not appear in the co-operative statistics. It was expected that a third partner would join the venture corporation, but this did not happen. Since one of the two partners owns more than 50 percent of the venture, the corporation's sales figures for 1991 were consolidated with those of the larger partner. If we do not take into consideration the organizational change in Québec, the remaining dairy co-operatives in the province had a modest rise of \$60 million, or about 3.5 percent. However, the increase would have been much larger for these other co-operatives if five of them had not also entered into a joint venture that reduced their 1991 sales by \$127 million. The West, Atlantic and Ontario regions enjoyed dairy sales gains of 16, 14 and 9 percent respectively.

Fruit marketing results changed only slightly across the country as the dominant apple crop suffered a production decline that was offset by higher prices. U.S. and European crops were also inferior and British Columbia benefitted in particular from a smaller crop in Washington State. Canadian exports to Europe rose. Vegetable revenues declined about \$4 million. Three of four regions were down. Ontario was the only province that showed an increase with a record potato crop. The British Columbia crop was down drastically while prices in the Atlantic region were hit by an American ban on imports of Canadian seed potatoes because of a virus. Many were sold as table potatoes which pushed down prices. Returns from other vegetables decreased about 5 percent.

In 1991, the poultry processing business suffered from oversupply conditions for a good part of the year. This was due to the slow recovery from the recession, the imposition of the GST and cross border shopping for chicken at both retail and fast food outlets. As expected under the circum-

stances, co-operative sales gains were quite modest in two of the regions. But marketing in Québec soared by 25 percent as one of the large co-operatives consolidated the sales of a corporate subsidiary with their own. They raised their ownership over the 50 percent level. As a result, total co-operative poultry marketings exceeded the \$400 million mark for the first time to finish at \$420 million, representing a comfortable gain of \$42 million or 11 percent. Egg marketings by co-operatives, which seldom vary, were virtually unchanged over the year. But in perspective, the figure for 1991 is 27 percent higher than the results for 1985.

Co-operative cattle marketings, predominantly located in the West, climbed 11 percent for a second consecutive year to reach \$753 million. Co-operative cattle marketings had not reached the \$700 million figure since 1979. This was accomplished in a mediocre year (1990-91) in the cattle business. Slaughter was below average, cattle prices increased only slightly, feeder prices also increased and exports were higher. With grain prices down, there is a possibility that the beef cattle herd is in a period of expansion. It appears that co-operatives increased their market share of cattle handling. In a year when consumption was almost flat and prices declined approximately 10 percent, hog marketings were virtually unchanged. Sales decreased in three of four regions. However, Québec did not follow the general trend and registered a 17 percent increase.

Honey volume increased by one million dollars as the inventory carry-over problem of recent years subsided and production decreased in the U.S. and major exporting countries. Maple product dollar sales slid in Québec despite lower production and reflecting a continuing excess inventory from previous years.

Other marketings, up by 7 percent, showed growth due mainly to the continuing success of the flower marketing co-ops in British Columbia and Ontario. Québec revenues rose on a number of miscellaneous items including horses. (Commentaries on fish and forest product marketings are in the fish and production sections respectively.)

## Consumer and Supply Sales

In this recession year, consumer and supply sales were down \$42 million or less than one percent, the first decline since 1986. The consumer subtotal registered a gain of 2 percent, but the agricultural subtotal was down 3 percent. Building materials decreased by 6 percent and machinery sales declined by two fifths with the failure of Co-operative Implements. Regionally, sales declined in Western Canada, but were up marginally in Ontario and Québec. In the Atlantic region, sales showed a substantial increase of 6.5 percent, principally in food sales.

Co-operative food sales increased less than 2 percent with two regions showing declines. This increase was a relative improvement considering the fierce competition in



a year when Canadian retail sales in supermarkets and grocery stores rose only 1.1 percent. Alberta, which suffered the loss of a large grocery co-operative, had the biggest provincial decline in co-op food sales. This province has one of the most competitive grocery markets in Canada. However, in the Atlantic region, where direct charge co-ops play a very important role, food co-ops and their memberships seem to grow continually without regard to the business cycle. Dry goods and home hardware sales were virtually unchanged across Canada. Clothing sales were particularly hard hit by cross border shopping with the introduction of the GST. Unlike the GST, the old federal manufacturing sales tax and the Québec retail tax did not apply to clothing.

Other consumer products rose by \$19 million or 8 percent due to increases in tobacco products and student supplies in Ontario and Québec respectively.

For the same reason as last year, (larger supplies and resulting lower prices) feed sales levelled off for a second consecutive year and showed a decline of 5 percent. Fertilizer and chemical sales slid 2 percent for several reasons across the country. Québec and Atlantic sales were left unchanged as prices rose and physical volume declined. Ontario volume rose a solid 5 percent. In the West, a combination of good sales in the spring and poor sales in the fall, both due to weather and cash flow problems for many farmers, led to a \$20 million sales decline, while seed sales

**Table 2: Volume of Business of all Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada	Previous Year <sup>a</sup>
- Million Dollars -						
<b>Product Marketings</b>						
Grains	3 171.2	67.5	17.8	0.1	3 256.6	3 251.4
Oilseeds	636.4	22.1	--	--	658.5	720.9
Fruit	84.7	16.4	3.1	4.9	109.1	107.5
Vegetables	102.2	25.9	16.9	3.8	148.8	152.0
Dairy Products	993.3	156.6	1 385.1	296.3	2 831.3	2 237.5
Poultry	217.7	--	167.3	34.8	419.7	377.7
Eggs	12.1	1.0	--	14.5	27.5	27.4
Livestock: Cattle & Sheep	739.2	10.7	--	2.8	752.7	676.1
Livestock: Hogs	29.5	16.4	24.4	8.5	78.7	79.0
Fish	68.8	2.1	9.2	115.5	195.5	164.3
Forest Products	--	--	162.1	14.3	176.4	192.9
Honey & Maple Products	14.3	--	15.6	0.4	30.3	31.1
Other	36.9	21.7	11.1	0.8	70.5	63.7
<b>Sub-Total</b>	<b>6 106.2</b>	<b>340.2</b>	<b>1 812.7</b>	<b>496.6</b>	<b>8 755.8</b>	<b>8 081.4</b>
<b>Consumer &amp; Supplies</b>						
Food Products	1 167.9	85.8	364.8	500.9	2 119.5	2 079.8
Dry Goods and Home Hardware	205.1	43.1	17.7	51.5	317.3	316.1
Other Consumer	123.4	66.8	65.6	2.3	258.2	238.1
<b>Total Consumer</b>	<b>1 496.4</b>	<b>195.7</b>	<b>448.2</b>	<b>554.7</b>	<b>2 694.9</b>	<b>2 634.0</b>
Animal Feed	159.3	116.9	264.3	36.6	577.0	605.3
Fertilizers and Chemicals	511.8	116.3	54.6	6.0	688.8	701.8
Seeds	65.7	11.3	10.9	2.1	89.9	90.3
Farm Supplies	203.4	52.3	129.7	12.7	398.1	404.6
<b>Total Agriculture</b>	<b>940.3</b>	<b>296.7</b>	<b>459.4</b>	<b>57.4</b>	<b>1 753.9</b>	<b>1 802.0</b>
Machinery, Vehicles and Parts	42.3	3.0	56.6	2.8	104.7	172.9
Petroleum Products	787.7	203.6	179.3	63.8	1 234.3	1 225.7
Building Materials	167.2	19.1	18.0	6.9	211.2	223.1
Other	9.9	29.1	0.6	4.1	43.6	12.6
<b>Sub-Total</b>	<b>3 443.7</b>	<b>747.2</b>	<b>1 162.0</b>	<b>689.7</b>	<b>6 042.7</b>	<b>6 070.3</b>
<b>Total Sales</b>	<b>9 549.9</b>	<b>1 087.4</b>	<b>2 975.1</b>	<b>1 186.4</b>	<b>14 798.7</b>	<b>14 151.7</b>
Service Revenue	988.6	236.2	206.4	43.0	1 474.2	1 359.3
Other Income	197.8	116.8	76.0	29.3	420.4	406.4
<b>Total</b>	<b>10 737.0</b>	<b>1 440.3</b>	<b>3 257.5</b>	<b>1 258.6</b>	<b>16 693.4</b>	<b>15 917.5</b>
Previous Year Total <sup>a</sup>	10 605.7	1 362.9	2 789.5	1 159.4	15 917.5	



were flat on lower prices. Only Ontario showed an appreciable decline. Farm supply sales dropped 20 percent in Ontario due to market share loss by one large co-operative. While Québec and the Atlantic region showed an increase of more than 5 percent, in the West, revenues declined for a second straight year. Country-wide sales slid below the \$400 million mark with a 2 percent loss.

Farm machinery sales plummeted 40 percent as Canadian Co-operative Implements Limited, which had served prairie farmers for almost 50 years, finally had to close its doors in 1991 after several years of operating and financial difficulties. This closure affected approximately 25,000 members and 23 retail outlets. The co-operative had sold its manufacturing facilities a few years ago to a private corporation. After the sale, it acted strictly as a merchandiser of farm equipment to its members. With financial help from federal and provincial governments, it was hoped that the firm could solve its problems and return to a state of viability. A decade of recession in the farm machinery industry,

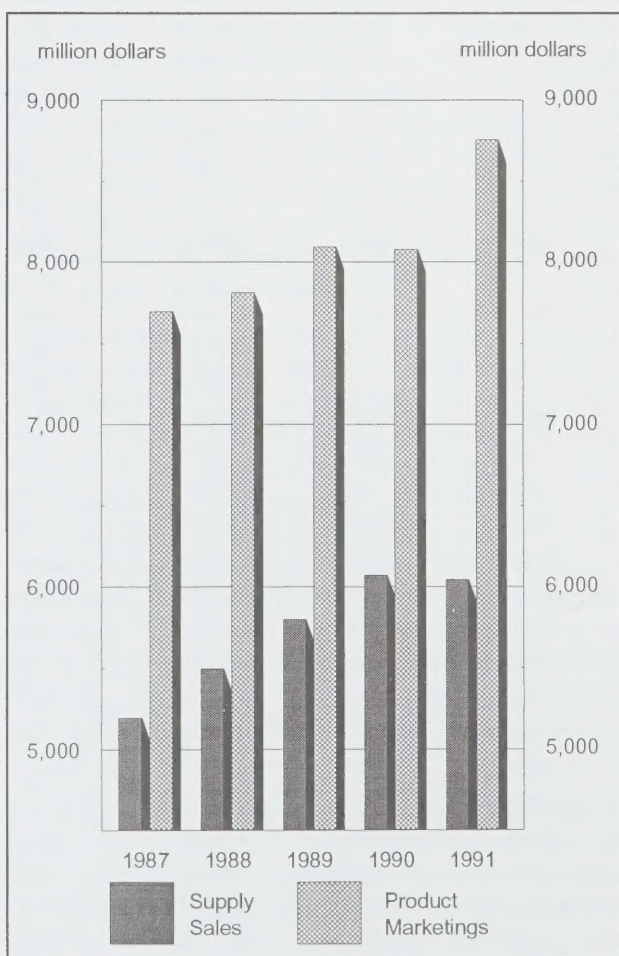
especially in Western Canada, proved too much and unfortunately this unique Canadian co-operative institution finally closed its doors.

For petroleum products, it was a year of falling prices in the aftermath of the Persian Gulf War, and savage competition in the form of price wars, promotional campaigns and various other marketing gimmicks. Western Canada also suffered from excess refining capacity and fuel oil sales in central Canada were down in an unusually mild winter. The result left overall co-operative sales for the year virtually unchanged.

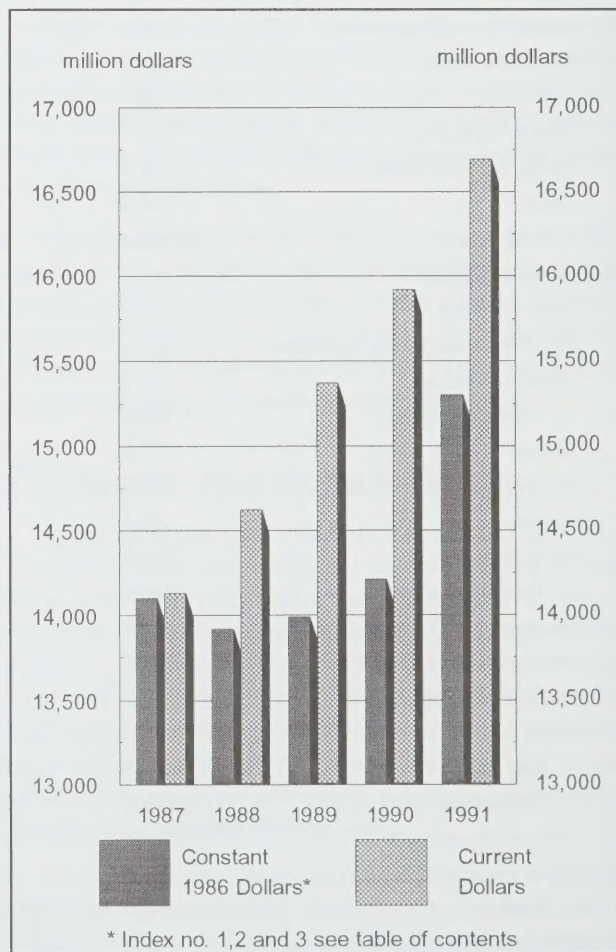
Building material sales declined for a second year as Western Canada, accounting for more than three quarters of the total, slid 5 percent in an economy hit by recession. Proportionately, Ontario suffered a 30 percent loss, half due to retrenchment by one large co-operative and the rest due to sales declines at a few other co-operatives.

Other supplies more than tripled in value owing to a large new co-operative in Ontario that sells various products, not elsewhere categorized, to its members who are retailers.

**Figure 3: Product Marketings and Supply Sales of All Co-operatives**



**Figure 4: Volume of Business of All Co-operatives**





## Financial Structure

During the year, co-operative assets expanded by almost 9 percent to \$9,660 million, which represents a gain of \$804 million. Property and equipment accounted for almost half the increase, \$398 million, or 49 percent. Housing co-operatives, which have registered asset growth for many years, provided more than half this amount or \$218 million. Dairy marketing co-operatives which in recent years have experienced many structural changes, such as amalgamations, joint ventures etc. contributed \$103 million in fixed asset expansion. Accounts receivable was the only other asset category showing a significant rise for the year. This amount totalling \$180 million is far less than the gain in fixed assets, although on a percentage basis it is greater at 14 percent as compared to 8 percent for property and equipment.

Ontario, Québec and the West supplied most of the increase in accounts receivable on a more or less equal basis. Consumer and supply co-operatives traditionally operate from a smaller asset base, especially fixed assets, owing to the particular nature of their business operations. In 1991,

with the added impact of consumer reluctance to spend in a time of recession, they added only \$41 million, or 5 percent, to the growth in co-operative assets. This amounts to about half their usual contribution. Regionally, Québec, powered by growth in its marketing and services group, registered growth of \$284 million. This amount is slightly less than the total for the West. However, Québec's gain, from a much smaller base, represents an impressive increase of 17 percent as compared to 6 percent in the West. With this growth, Québec surpassed Ontario and moved back into second place in asset size, a place it had lost to Ontario the previous year.

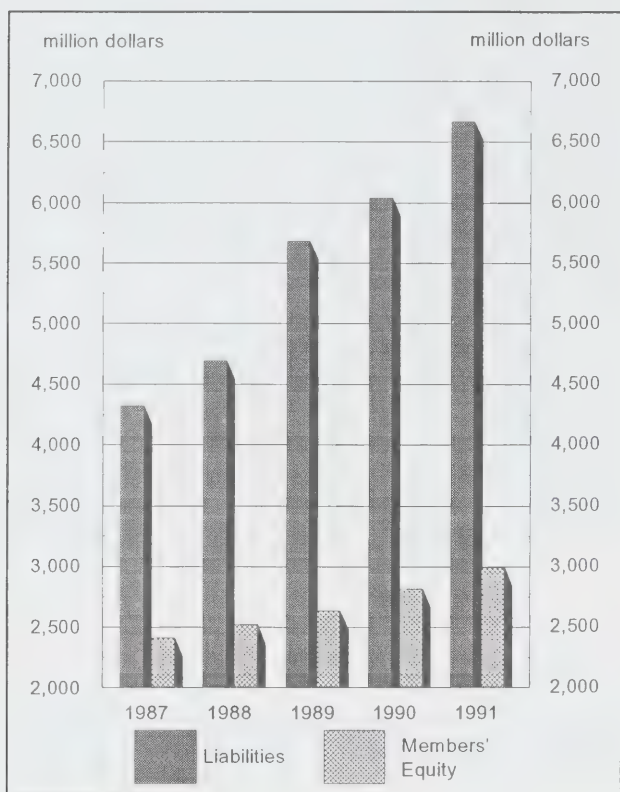
On the credit side of the balance sheet, the gain in assets was financed more heavily by debt, mostly long term debt, than by equity. This is to be expected in view of the heavy expansion in property and equipment. Long term debt grew by \$373 million, or 10.6 percent, while members' equity climbed by \$176 million, or 6.3 percent, and slipped by one percentage point to 31 percent of total assets.

**Table 3: Balance Sheet of all Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

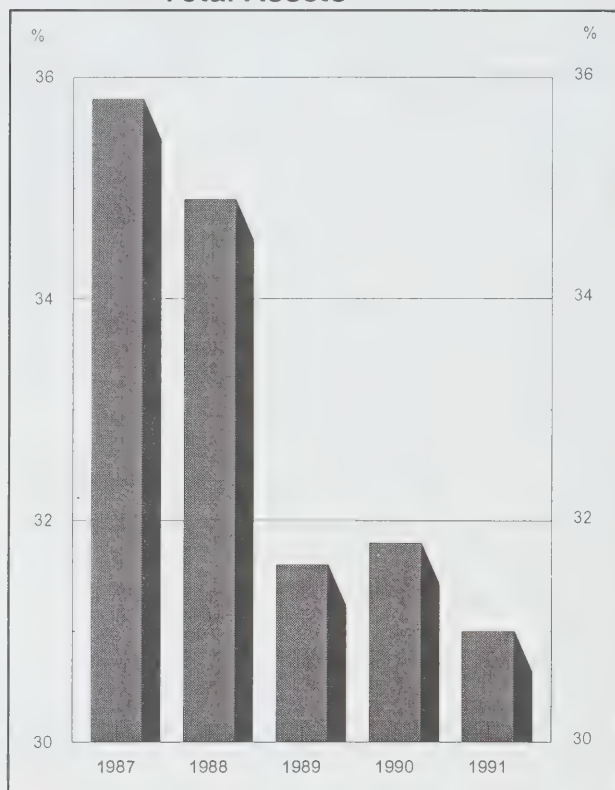
	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada	Previous Year <sup>a</sup>
- Million Dollars -						
<b>Assets</b>						
Cash and Equivalents	173.3	67.2	86.1	19.5	346.1	309.9
Receivables	950.3	161.3	265.6	62.3	1 439.4	1 259.5
Inventories	1 125.8	84.1	235.4	77.1	1 522.3	1 463.0
Other Current	57.5	21.9	35.1	10.7	125.2	115.1
<b>Total Current</b>	<b>2 306.8</b>	<b>334.4</b>	<b>622.3</b>	<b>169.5</b>	<b>3 433.0</b>	<b>3 147.4</b>
Investments	537.5	95.5	165.1	40.5	838.7	773.9
Property, Equipment	2 315.8	1 483.0	1 104.7	331.1	5 234.7	4 837.2
Other Assets	48.3	22.5	79.9	2.7	153.5	97.7
<b>Total</b>	<b>5 208.4</b>	<b>1 935.5</b>	<b>1 972.0</b>	<b>543.9</b>	<b>9 659.8</b>	<b>8 856.3</b>
<b>Liabilities</b>						
Short-Term Debt	1 132.1	99.5	120.3	44.7	1 396.6	1 297.7
Accounts Payable	529.0	120.0	257.1	73.9	980.0	850.4
Other Current	111.7	33.8	41.5	6.1	193.1	183.5
<b>Total Current</b>	<b>1 772.7</b>	<b>253.4</b>	<b>418.9</b>	<b>124.7</b>	<b>2 569.7</b>	<b>2 331.3</b>
Long-Term Debt	1 241.4	1 452.2	932.5	256.1	3 882.2	3 509.2
Deferred Credits	81.2	32.8	94.9	7.4	216.4	200.4
<b>Sub-Total</b>	<b>3 095.4</b>	<b>1 738.4</b>	<b>1 446.3</b>	<b>388.3</b>	<b>6 668.3</b>	<b>6 040.9</b>
<b>Members' Equity</b>						
Loans from Members	410.4	32.7	10.8	22.7	476.6	442.2
Share Capital	803.9	51.1	197.4	70.3	1 122.7	1 097.7
Reserves	717.1	99.3	292.4	56.3	1 165.1	1 094.5
Undistributed Surplus	181.6	14.0	25.2	6.3	227.0	180.9
<b>Sub-Total</b>	<b>2 113.0</b>	<b>197.2</b>	<b>525.7</b>	<b>155.6</b>	<b>2 991.5</b>	<b>2 815.4</b>
<b>Total</b>	<b>5 208.4</b>	<b>1 935.5</b>	<b>1 972.0</b>	<b>543.9</b>	<b>9 659.8</b>	<b>8 856.3</b>
Previous Year Total <sup>a</sup>	4 909.1	1 756.3	1 687.7	503.1	8 856.3	

<sup>a</sup> Revised

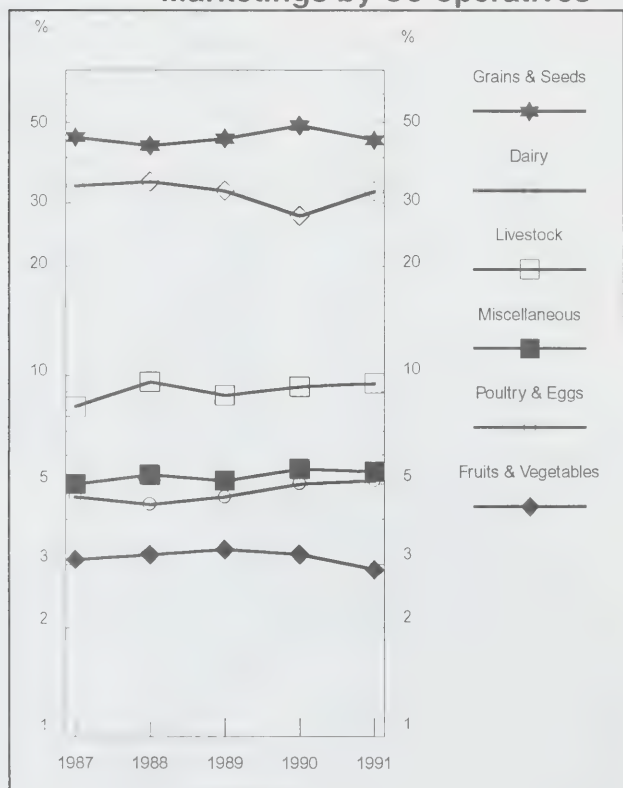
**Figure 5: All Co-operatives, Liabilities and Members' Equity**



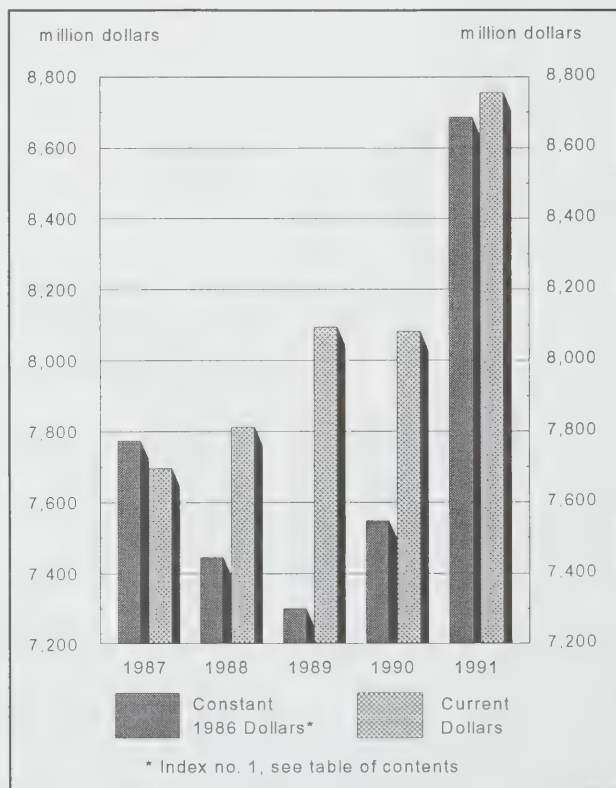
**Figure 6: All Co-operatives, Members' Equity as a Percentage of Total Assets**



**Figure 7: Products Marketed as a Percentage of Total Marketings by Co-operatives**

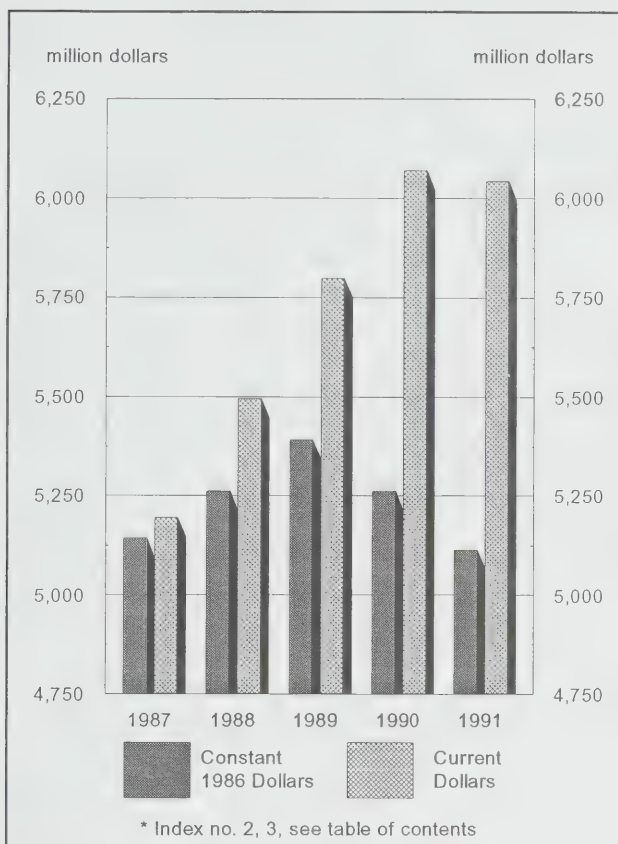


**Figure 8: Product Marketings of Co-operatives**

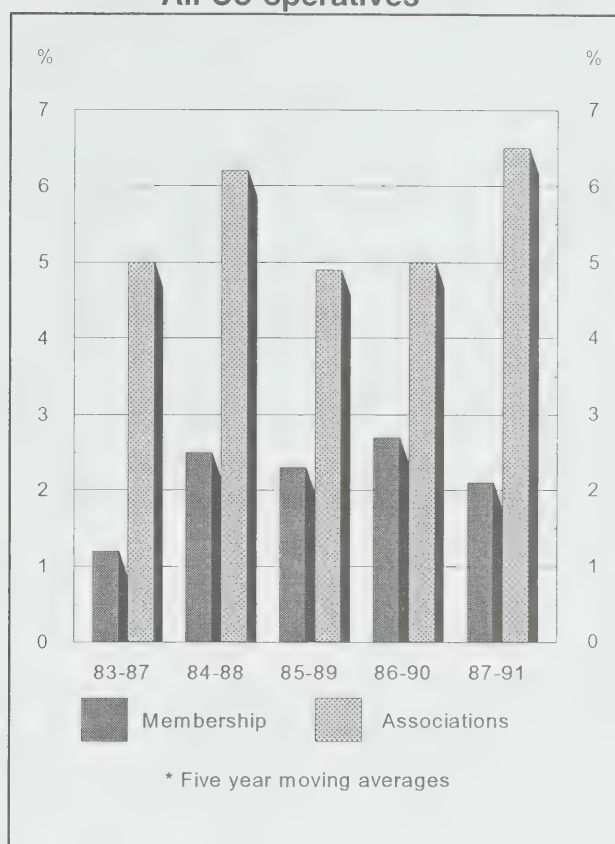




**Figure 9: Consumer and Supply Sales of Co-operatives**



**Figure 10: Five-Year Growth Trends \* Number and Membership, All Co-operatives**



## All Co-operatives: Analysis of Five Year trends

The growth trend for membership in reporting associations for the last five-year period, 1987-1991, fell to 2.1 percent from 2.7 percent. This represents a downward shift from the three previous five-year periods in the 2.5 percent region. As mentioned earlier, an actual decline of 2.1 percent in 1991 was due mainly to the disappearance of two large co-operatives located in Western Canada. These two co-operatives were consumer and supply associations and thus those two groups experienced a decline in their membership, while the marketing, fishing and production groups were relatively stable. Only the services group, which generally shows growth, registered a modest increase of less than 3 percent. Reporting associations showed a growth of 5.7 percent in 1991, with all groups, except production, contributing to an increase for a second consecutive year of growth over 5 percent. Since the latest year replaced a negative year in the previous five-year average, the current five-year growth trend shows a rather large jump of 1.5 percentage points to 6.5.

## Volume of Business

The five-year growth trend for volume of business on a constant dollar basis finally showed a gain in 1987-91 after five continuous periods of negative growth. (A revision of 1986-90 figure revealed that this five-year period showed negative growth, although it had initially been recorded as a positive growth period.) The gain was 2.7 percentage points, which is quite acceptable considering the general economic conditions. The replacement of the results of 1986, a negative year of 7.5 percent, with those of 1991, at plus 7.7 percent on a constant dollar basis, was the outstanding factor. On a current dollar basis, the five-year trend rose to its best level, 3.9 percent, since the period of 1981-85 when it climbed to 5.8 percent. Again, as on the constant dollar basis, the replacement of the result of 1986, a particularly negative year, when business volume dropped by more than 5 percent, with the almost 5 percent gain on the upside in 1991 was the key to the favourable figures for 1987-91.

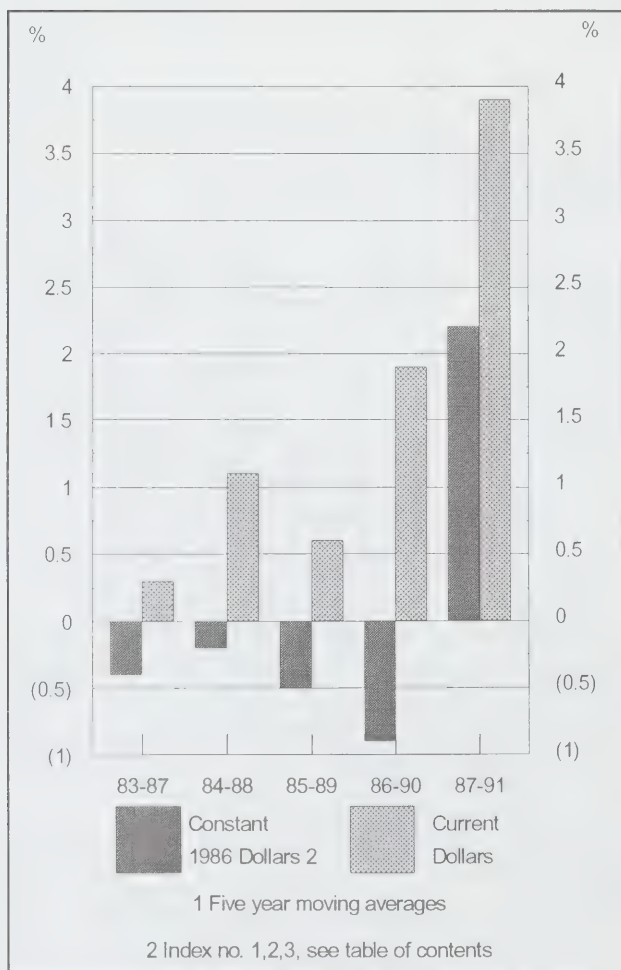
For 1991, farm products marketing was greatly changed on a current and a constant dollar basis, but more on the latter due to a large change in the farm product price index. Marketings are converted to a constant dollar basis using this index and in 1991, the index moved close to parity from



a level of 107.2 in 1990. Thus, marketings, in real terms, were devalued by 7 percent for 1990 and by less than one percent in the following year. With this advantage, the gain in marketings of \$674 million on a nominal basis was increased about two-thirds to \$1,138 million in "real" terms. The marketing of grains and oilseeds was the largest component, weakening slightly in 1991 due to oilseeds after moving up strongly in 1990. Dairy marketings, which fell in 1990, climbed in 1991 for reasons outlined in this report, (see page 6) more than made up for the decline in grains and oilseeds. Dairy products also moved back up to its more traditional share of total marketings at 32 percent, while grains and oilseeds declined to 45 percent from 49.

In 1991, supply sales were down slightly on a current dollar basis and even more on a constant dollar basis, while service revenue rose strongly and contributed to about one eighth of the total gain in business volume for 1991. Miscellaneous income, while ahead proportionately, was a weak contributor on a dollar basis.

**Figure 11: Five Year Growth Trends, Volume of Business, All Co-operatives<sup>1</sup>**

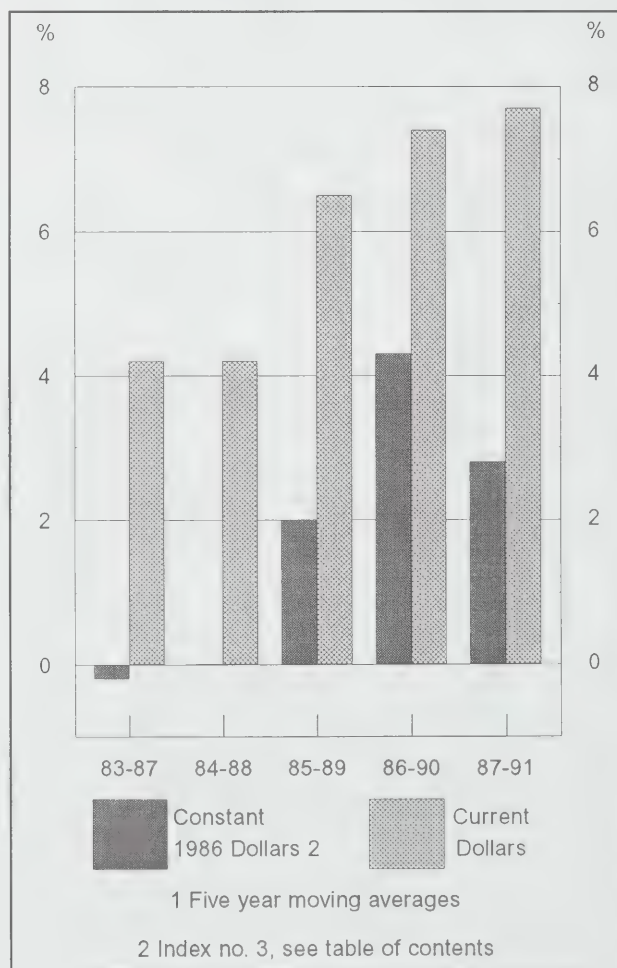


## Financial Analysis

In 1991, co-operatives' assets continued and slightly exceeded the strong growth attained the previous year. This caused the five-year growth trend to rise to 7.7 for the five-year period 1987-91. The expansion rate for the latest two five year periods is about one and three quarters that of the previous three five-year periods and matches the 7.7 percent rate that was realized during the period 1981-85.

Growth figures, in constant dollars, were reduced substantially as the inflation rate, showing the impact of the G.S.T., rose strongly during the year. As a result, the five-year growth trend for 1987-91 showed a rise of only 2.8 percent, as compared to 4.3 percent in the previous period of 1986-90. Over the ten-year period 1981-91, assets of the co-operatives, which have risen on a current dollar basis from \$5,366.2 million to \$9,659.8 million, for a nominal gain of \$4,293.6 million, or 80 percent, have actually only risen from \$5,366.2 to \$5,780.8 million on a constant dollar basis, a gain of only 7.7 percent. Over the ten-year period, this total represents an average annual gain of 0.77 percent or less than one percent. Thus, much of the growth of co-operative assets during this period must be seen as an inflationary illusion.

**Figure 12: Five Year Growth Trends, Assets, All Co-operatives<sup>1</sup>**





**Table 4: Volume of Business of Marketing Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Million Dollars -					
<b>Product Marketings</b>					
Grains	3 169.9	9.7	—	—	3 179.6
Oilseeds	636.4	18.6	—	—	655.0
Fruit	84.7	16.4	3.1	4.9	109.1
Vegetables	102.1	25.9	7.3	3.1	138.3
Dairy Products	993.3	156.6	1 385.1	296.3	2 831.3
Poultry	217.7	—	167.2	34.8	419.7
Eggs	12.1	1.0	—	14.5	27.5
Livestock: Cattle & Sheep	522.1	9.1	—	2.8	534.0
Livestock: Hogs	29.2	16.4	1.8	6.7	53.9
Fish	—	—	7.3	—	7.3
Forest Products	—	—	—	0.3	0.3
Honey & Maple Products	14.3	—	15.6	0.4	30.3
Other	32.8	21.4	3.1	—	57.3
<b>Sub-Total</b>	<b>5 814.5</b>	<b>275.0</b>	<b>1 590.6</b>	<b>363.8</b>	<b>8 043.8</b>
<b>Supplies</b>					
<b>Total Consumer</b>	<b>109.7</b>	<b>22.9</b>	<b>12.6</b>	<b>62.2</b>	<b>207.4</b>
<b>Total Agricultural</b>	<b>620.3</b>	<b>24.9</b>	<b>65.5</b>	<b>25.4</b>	<b>736.2</b>
Other	1.3	—	—	—	1.3
<b>Sub-Total</b>	<b>738.4</b>	<b>56.5</b>	<b>135.6</b>	<b>101.0</b>	<b>1 031.5</b>
<b>Total Sales</b>	<b>6 552.9</b>	<b>331.5</b>	<b>1 726.2</b>	<b>464.7</b>	<b>9 075.3</b>
Service Revenue	437.3	7.7	0.7	3.2	448.9
Other Income	22.3	1.4	8.8	1.9	34.4
<b>Total</b>	<b>7 012.5</b>	<b>340.6</b>	<b>1 735.7</b>	<b>469.8</b>	<b>9 558.6</b>
Previous Year Total <sup>a</sup>	6 678.5	388.1	1 300.3	414.7	8 981.7

<sup>a</sup> Revised

**Table 5: Balance Sheet of Marketing Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Million Dollars -					
<b>Assets</b>					
Cash and Equivalents	49.6	3.4	9.9	4.6	67.5
Receivables	625.0	38.8	151.6	37.9	853.2
Inventories	825.1	27.5	110.2	29.1	991.9
Other Current	27.6	3.4	5.6	2.7	39.3
<b>Total Current</b>	<b>1 527.3</b>	<b>73.0</b>	<b>277.3</b>	<b>74.3</b>	<b>1 951.9</b>
Investments	103.3	2.2	75.7	6.7	187.9
Property, Equipment	847.1	36.1	215.3	55.7	1 154.1
Other Assets	30.5	7.8	56.2	2.1	96.6
<b>Total</b>	<b>2 508.2</b>	<b>119.1</b>	<b>624.5</b>	<b>138.7</b>	<b>3 390.5</b>
<b>Liabilities</b>					
Short-Term Debt	871.2	21.4	57.1	13.5	963.2
Accounts Payable	303.5	36.5	141.8	34.5	516.4
Other Current	49.4	1.6	2.1	2.0	55.1
<b>Total Current</b>	<b>1 224.1</b>	<b>59.5</b>	<b>201.1</b>	<b>50.0</b>	<b>1 534.6</b>
Long-Term Debt	278.4	13.9	143.3	28.5	464.1
Deferred Credits	53.6	1.7	47.6	3.9	106.8
<b>Sub-Total</b>	<b>1 556.0</b>	<b>75.2</b>	<b>392.0</b>	<b>82.4</b>	<b>2 105.5</b>
<b>Members' Equity</b>					
Loans from Members	350.0	6.1	4.5	6.1	366.7
Share Capital	321.4	10.7	122.6	22.7	477.3
Reserves	235.7	23.5	91.1	24.1	374.4
Undistributed Surplus	45.2	3.6	14.4	3.4	66.5
<b>Sub-Total</b>	<b>952.2</b>	<b>43.9</b>	<b>232.5</b>	<b>56.3</b>	<b>1 284.9</b>
<b>Total</b>	<b>2 508.2</b>	<b>119.1</b>	<b>624.5</b>	<b>138.7</b>	<b>3 390.5</b>
Previous Year Total	2 287.2	122.5	467.0	121.5	2998.2

**Table 6: Volume of Business of Consumer Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Million Dollars -					
<b>Consumer</b>					
Food Products	1 027.9	64.4	343.5	427.5	1 863.3
Dry Goods and Home Hardware	190.6	7.0	14.8	46.6	258.9
Other Consumer	122.2	50.0	65.5	1.9	239.5
<b>Total Consumer</b>	<b>1 340.7</b>	<b>121.4</b>	<b>423.7</b>	<b>475.9</b>	<b>2 361.8</b>
<b>Supplies</b>					
Total Agricultural	100.5	9.7	5.9	11.1	127.2
Petroleum	392.6	20.6	6.2	49.7	469.1
Building Materials	109.2	—	1.9	5.5	116.6
Other	0.7	—	—	0.1	0.7
<b>Total Supplies</b>	<b>1 965.2</b>	<b>152.3</b>	<b>437.8</b>	<b>542.2</b>	<b>3 097.5</b>
Product Marketings					
<b>Total Sales</b>	<b>1 968.5</b>	<b>156.3</b>	<b>445.8</b>	<b>542.9</b>	<b>3 113.4</b>
Service Revenue	40.7	2.4	3.2	10.8	57.2
Other Income	82.3	1.3	0.6	11.0	95.3
<b>Total</b>	<b>2 091.4</b>	<b>160.0</b>	<b>449.7</b>	<b>564.8</b>	<b>3 265.8</b>
Previous year total <sup>a</sup>	2 073.4	139.5	444.4	536.2	3 193.4

<sup>a</sup> Revised

**Table 7: Balance Sheet of Consumer Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Million Dollars -					
<b>Assets</b>					
Cash and Equivalents	17.6	3.1	16.0	6.0	42.7
Receivables	70.6	7.2	10.7	7.6	96.2
Inventories	195.0	8.6	35.5	32.0	271.2
Other Current	11.9	0.7	3.6	5.1	21.2
<b>Total Current</b>	<b>295.1</b>	<b>19.7</b>	<b>65.8</b>	<b>50.7</b>	<b>431.3</b>
Investments	244.6	0.7	7.9	23.8	277.1
Property, Equipment	243.0	11.5	48.8	72.1	375.4
Other Assets	3.1	0.4	1.8	0.1	5.4
<b>Total</b>	<b>785.8</b>	<b>32.2</b>	<b>124.3</b>	<b>146.7</b>	<b>1 089.1</b>
<b>Liabilities</b>					
Short-Term Debt	55.2	4.2	4.6	12.1	76.1
Accounts Payable	125.8	10.0	32.0	30.8	198.6
Other Current	9.9	0.1	5.2	2.0	17.3
<b>Total Current</b>	<b>191.0</b>	<b>14.3</b>	<b>41.8</b>	<b>45.0</b>	<b>292.1</b>
Long-Term Debt	95.8	5.6	22.0	38.3	161.7
Deferred Credits	3.1	0.2	3.5	0.1	6.9
<b>Sub-Total</b>	<b>290.0</b>	<b>20.0</b>	<b>67.2</b>	<b>83.3</b>	<b>460.6</b>
<b>Members' Equity</b>					
Loans from Members	16.2	2.9	—	8.4	27.5
Share Capital	305.3	2.5	18.8	36.4	363.0
Reserves	96.9	5.6	34.0	15.0	151.5
Undistributed Surplus	77.4	1.2	4.3	3.6	86.4
<b>Sub-Total</b>	<b>495.8</b>	<b>12.2</b>	<b>57.0</b>	<b>63.4</b>	<b>628.5</b>
<b>Total</b>	<b>785.8</b>	<b>32.2</b>	<b>124.3</b>	<b>146.7</b>	<b>1 089.1</b>
Previous Year Total	761.0	28.3	124.1	139.9	1 053.3



**Table 8: Volume of Business of Supply Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Million Dollars -					
<b>Supplies</b>					
<b>Total Consumer</b>	<b>37.4</b>	<b>51.3</b>	<b>11.4</b>	<b>5.5</b>	<b>105.6</b>
Animal Feed	72.3	108.8	245.2	14.1	440.4
Fertilizers & Chemicals	50.8	98.8	48.7	2.0	200.3
Seeds	1.2	10.0	8.9	1.2	21.3
Farm Supplies	86.8	44.5	85.2	3.6	220.1
<b>Total Agricultural</b>	<b>211.1</b>	<b>262.0</b>	<b>388.1</b>	<b>20.9</b>	<b>882.0</b>
Machinery, Vehicles and Parts	13.4	2.4	30.9	—	46.7
Petroleum Products	394.2	172.0	133.3	2.1	701.6
Building Materials	43.6	19.1	16.1	—	78.8
<b>Total Supplies</b>	<b>—</b>	<b>29.0</b>	<b>0.6</b>	<b>—</b>	<b>29.5</b>
Product Marketings	699.7	535.8	580.2	28.6	1 844.3
<b>Total Sales</b>	<b>699.7</b>	<b>594.7</b>	<b>630.4</b>	<b>28.9</b>	<b>1 953.6</b>
Service Revenue	0.4	28.1	1.7	0.3	30.4
Other Income	23.2	6.5	6.5	0.5	36.7
<b>Total</b>	<b>723.2</b>	<b>629.3</b>	<b>638.6</b>	<b>29.6</b>	<b>2 020.8</b>
Previous Year Total <sup>a</sup>	829.4	568.9	645.9	31.1	2 075.3

<sup>a</sup> Revised

**Table 9: Balance Sheet of Supply Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Million Dollars -					
<b>Assets</b>					
Cash and Equivalents	7.8	5.2	7.1	0.4	20.5
Receivables	62.5	60.6	62.4	2.3	187.7
Inventories	87.7	47.6	67.4	2.5	205.1
Other Current	7.3	6.2	4.0	0.1	17.6
<b>Total Current</b>	<b>165.2</b>	<b>119.6</b>	<b>140.9</b>	<b>5.2</b>	<b>430.9</b>
Investments	65.9	21.4	37.2	1.5	125.9
Property, Equipment	63.0	51.5	68.1	4.3	186.9
Other Assets	5.6	7.7	9.2	0.1	22.5
<b>Total</b>	<b>299.7</b>	<b>200.2</b>	<b>255.3</b>	<b>11.0</b>	<b>766.2</b>
<b>Liabilities</b>					
Short-Term Debt	31.2	35.1	44.9	1.5	112.8
Accounts Payable	33.2	45.5	37.7	1.4	117.8
Other Current	4.2	5.8	11.7	0.2	22.1
<b>Total Current</b>	<b>68.6</b>	<b>86.4</b>	<b>94.3</b>	<b>3.2</b>	<b>252.6</b>
Long-Term Debt	31.7	67.1	46.3	3.8	148.9
Deferred Credits	0.9	3.7	7.2	0.3	12.0
<b>Sub-Total</b>	<b>101.3</b>	<b>157.2</b>	<b>147.8</b>	<b>7.3</b>	<b>413.6</b>
<b>Members' Equity</b>					
Loans from Members	38.5	12.2	6.3	—	57.1
Share Capital	91.6	18.1	22.4	2.0	134.1
Reserves	51.0	15.6	70.5	1.1	138.2
Undistributed Surplus	17.3	3.0	8.3	0.6	23.2
<b>Sub-Total</b>	<b>198.4</b>	<b>43.0</b>	<b>107.5</b>	<b>3.8</b>	<b>352.6</b>
<b>Total</b>	<b>299.7</b>	<b>200.2</b>	<b>255.3</b>	<b>11.0</b>	<b>766.2</b>
Previous Year Total	339.8	159.8	251.3	10.6	761.5

## Fishing Co-operatives

Business volume of the fishing co-operatives rose strongly after three years of mediocre results. This industry has suffered badly on the Atlantic coast from the effects of overfishing. On the West coast, the co-operative fishing sector, faced with intense worldwide competition, has been working to clear up its own problems. While problems still existed on the West coast in 1991, an improvement of the situation in the East as well as a 15-month reporting period, owing to a change of year end, led to a \$31 million, 17 per cent rise in total business volume.

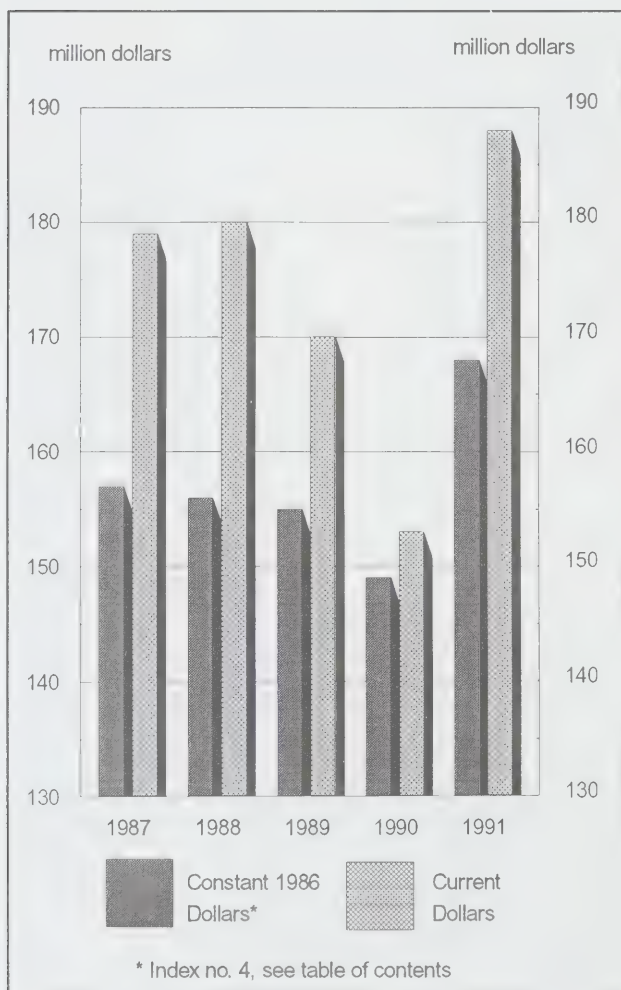
However, closer inspection of the Atlantic figures shows that business results were largely unchanged from the previous year, as would be expected in these troubled times for the East coast fishery. In 1991, the total catch for all fishermen on the Atlantic coast, as tabulated by the federal Department of Fisheries and Oceans, shows the physical catch down 14 percent and the dollar value up only 4 percent at \$989 million. The volume for Atlantic co-operatives, rose as a result of two newly incorporated co-operatives that

added almost \$20 million to the total. One of these co-operatives operates a salmon fish farm and is the first such co-operative ever included in the statistics. Québec fishing co-operatives which are also participants on the East coast saw their volume drop by a third despite an increase in reporting co-operatives from four to six.

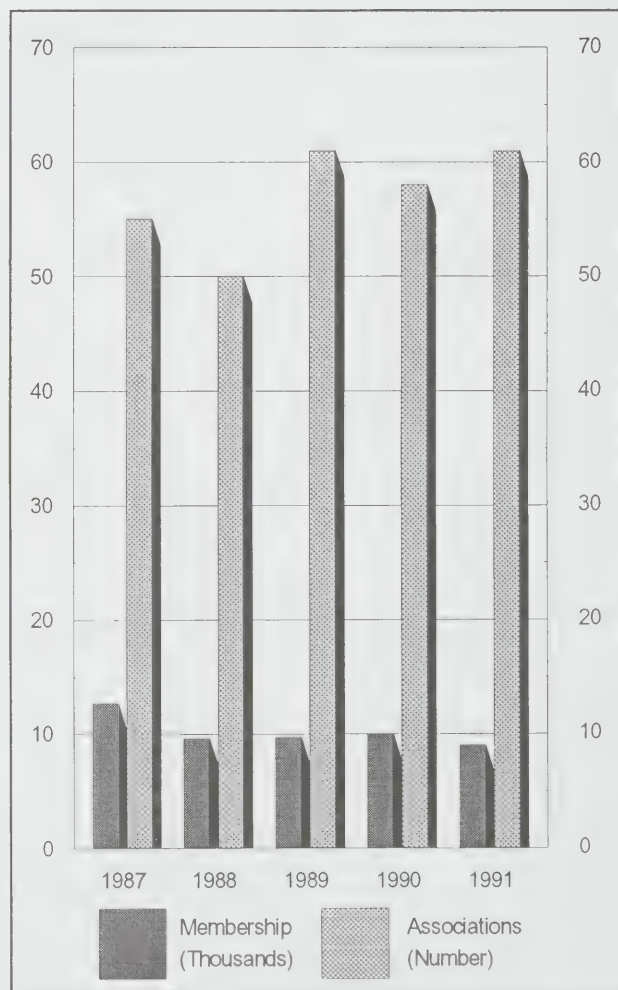
Inland fishing results were mixed. Ontario maintained its revenues, while in Saskatchewan revenues fell owing to difficulty in obtaining the reports of some co-operatives. Volume surged in Alberta, although the co-operative fisheries in both of the latter provinces are small. Manitoba also had a substantial gain because of more extensive reporting.

Overall, a new volume record of over \$215 million was established by the co-operatives and it was only the second time that the \$200 million mark was exceeded. The number of fishing co-operatives reporting rose from 58 to 61 in membership, in round figures, decreased to 8,000 from 10,000 while total assets remained almost unchanged at \$91 million despite many additions and deletions.

**Figure 13: Fish Marketings of Fishing Co-operatives**



**Figure 14: Number and Membership of Fishing Co-operatives**





**Table 10: Volume of Business of Fishing Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada	Previous Year <sup>a</sup>
- Thousand Dollars -						
<b>Product and Supply Sales</b>						
Fish	68 667.0	2 074.6	1 931.1	115 472.2	188 144.9	152 832.2
Food	—	—	—	5 998.6	5 998.6	5 750.9
Other	5 908.7	—	—	8 639.8	14 548.5	20 265.6
<b>Total Sales</b>	<b>74 575.7</b>	<b>2 074.6</b>	<b>1 931.1</b>	<b>130 110.3</b>	<b>208 691.7</b>	178 848.7
Service Revenue	3 003.9	—	—	1 111.7	4 115.6	2 874.1
Other Income	564.7	18.5	—	1 866.6	2 449.8	2 989.0
<b>Total</b>	<b>78 144.6</b>	<b>2 093.1</b>	<b>1 931.1</b>	<b>133 088.6</b>	<b>215 257.4</b>	184 711.3
Previous Year Total <sup>a</sup>	62 425.8	1 967.4	3 016.6	117 301.4	184 711.3	

<sup>a</sup> Revised

**Table 11: Balance Sheet of Fishing Co-operatives Reporting in Canada, 1989 to 1991**

	1989	1990	1991	1989	1990	1991
<b>Assets</b>	- Thousand Dollars -			- Percentages -		
Cash and Equivalents	4 519.3	4 221.2	4 049.4	5.0	4.7	4.5
Receivables	17 471.4	15 794.2	25 050.0	19.3	17.5	27.5
Inventories	30 780.5	31 626.9	18 824.7	33.9	35.0	20.7
Other Current	873.2	869.2	3 117.6	1.0	1.0	3.4
<b>Total Current</b>	<b>53 644.4</b>	<b>52 511.4</b>	<b>51 041.6</b>	<b>59.1</b>	<b>58.1</b>	<b>56.1</b>
Investments	5 979.0	6 223.3	6 891.6	6.6	6.9	7.6
Property, Equipment	30 993.2	31 522.9	32 718.9	34.2	34.9	36.0
Other Assets	104.3	77.1	317.8	0.1	0.1	0.3
<b>Total</b>	<b>90 720.9</b>	<b>90 334.7</b>	<b>90 969.9</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Liabilities</b>						
Short-Term Debt	36 518.6	25 110.8	30 106.5	40.3	27.8	33.1
Accounts Payable	9 574.0	6 960.9	8 677.9	10.6	7.7	9.5
Other Current	850.0	14 089.1	7 101.6	0.9	15.6	7.8
<b>Total Current</b>	<b>46 942.5</b>	<b>46 160.8</b>	<b>45 886.0</b>	<b>51.7</b>	<b>51.1</b>	<b>50.4</b>
Long-Term Debt	13 056.5	12 525.7	12 843.0	14.4	13.9	14.1
Deferred Credits	2 574.7	3 223.2	3 207.2	2.8	3.6	3.5
<b>Sub-Total</b>	<b>62 573.7</b>	<b>61 909.6</b>	<b>61 936.2</b>	<b>69.0</b>	<b>68.5</b>	<b>68.1</b>
<b>Members' Equity</b>						
Loans from Members	13 114.4	12 486.5	7 737.0	14.5	13.8	8.5
Share Capital	13 275.1	11 171.3	16 833.5	14.6	12.4	18.5
Reserves	5 454.5	6 768.8	5 576.2	6.0	7.5	6.1
Undistributed Surplus	-3 696.8	2 001.5	1 112.9	-4.1	2.2	1.2
<b>Sub-Total</b>	<b>28 147.1</b>	<b>28 425.1</b>	<b>29 033.7</b>	<b>31.0</b>	<b>31.5</b>	<b>31.9</b>
<b>Total</b>	<b>90 720.9</b>	<b>90 334.7</b>	<b>90 969.9</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

## Production Co-operatives

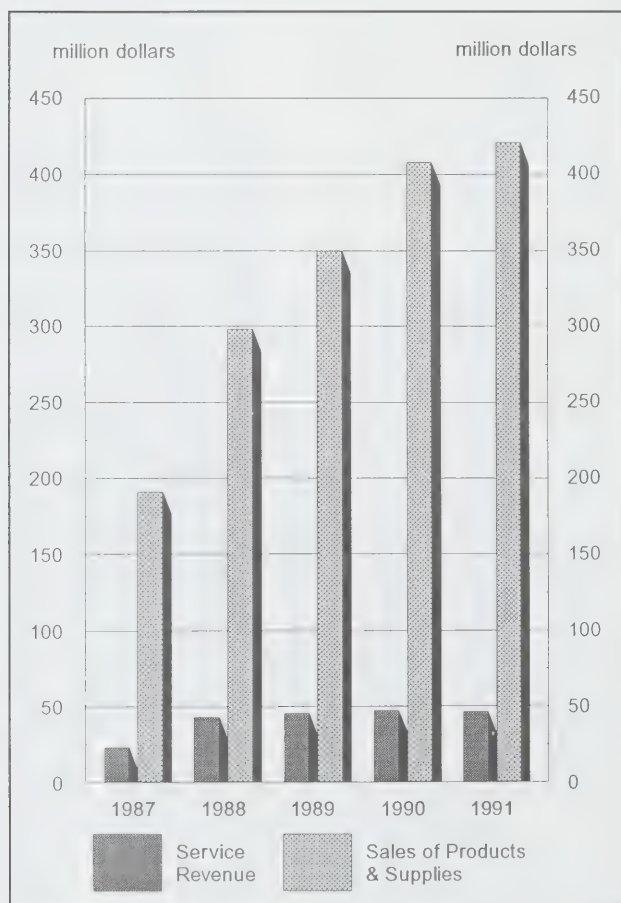
Business volume of the production co-operatives moved up \$13 million or 2.9 percent. This is somewhat marginal in view of the double digit percentage increases of recent years which ranged between 13 and 49 percent. Nevertheless, it seems satisfactory considering the numerous losses recorded in a period of recession.

Co-operative lumber and pulpwood marketings finally registered a decline in 1991, after five years of impressive gains ranging from 9 to 41 percent. This was to be expected in a recession that has hit the pulp, paper and lumber industries with force. Most of the forest product co-operatives have their fiscal year ending in the early part of the year. However, since federal co-operative statistics are compiled on a calendar year basis, 1991 includes more statistics for 1990 than 1991. The year 1991 is the first negative one, but statistics for 1992, representing 1991-92, are expected to show an even greater decline for co-operative forest products. For 1990-91, Québec, which handles the bulk of co-operative wood and products marketings, registered a modest sales decline of 9 percent. The Atlantic region, of which New Brunswick is the principal contributor, showed a similar 9 percent decline.

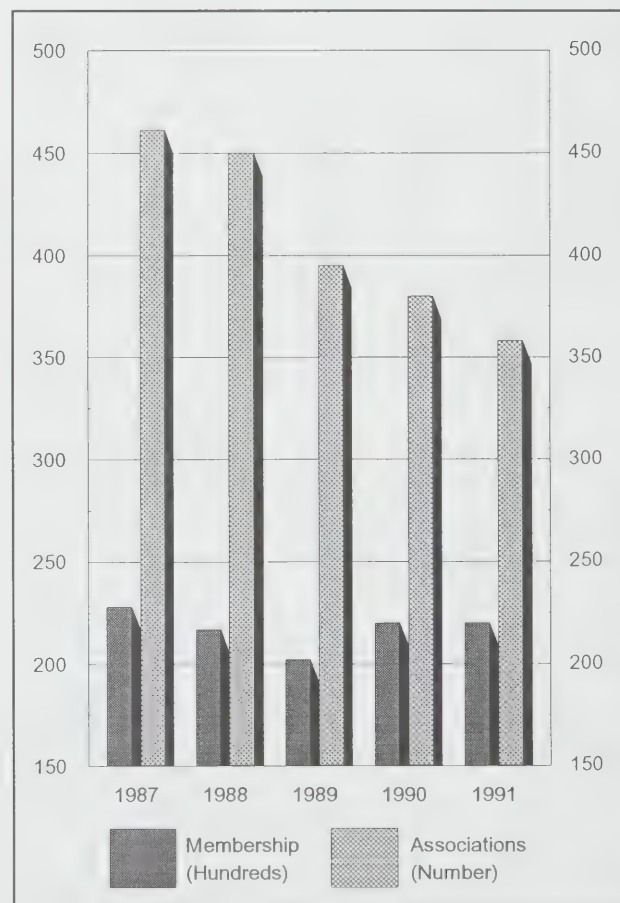
Service revenue and other income decreased by 2 percent or approximately one million dollars with no particular type of production co-operative accounting for big losses or gains. Mostly, it was a matter of small gains and losses, with losses exceeding the gains. Livestock marketings, located largely in the West, through feeder co-operatives, was the outstanding contributor to production co-operative business volume in 1991 as revenues rose by 15 percent a very good result considering a huge increase of 36 percent in the previous year. Other sales consisting of grain and miscellaneous farm product marketings and consumer products, building materials and sundry supply sales expanded by approximately 9 percent.

Assets of the production co-operatives increased by 16 percent or \$35 million. Western feeder co-operatives' assets climbed to \$41 million, financed mostly by short term debt, as Alberta farmers in particular, moved toward feeder cattle because of falling grain prices. The number of co-operatives covered in the survey dropped off slightly from 380 to 358. This was mostly due to reporting problems in Saskatchewan. Membership was almost unchanged.

**Figure 15: Sales and Service Revenues of Production Co-operatives**



**Figure 16: Number and Membership of Production Co-operatives**





**Table 12: Volume of Business of Production Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Quebec	Atlantic	Canada	Previous Year <sup>a</sup>
- Thousand Dollars -						
Service Revenue	17 080.0	985.6	21 392.6	6 698.5	46 156.7	46 950.6
Other Income	2 397.7	378.5	65.2	908.6	3 750.0	3 976.0
<b>Sub-Total</b>	<b>19 477.7</b>	<b>1 364.1</b>	<b>21 457.8</b>	<b>7 607.1</b>	<b>49 906.7</b>	50 926.4
<b>Sales of Products &amp; Supplies</b>						
Livestock	215 303.6	—	—	1.0	215 304.6	186 936.0
Lumber & Pulpwood	—	—	162 084.1	13 983.7	176 067.8	192 545.1
Other	25 062.0	387.0	454.0	3 859.0	29 762.0	28 121.3
<b>Sub-Total</b>	<b>240 365.6</b>	<b>387.0</b>	<b>162 538.1</b>	<b>17 843.0</b>	<b>421 134.4</b>	407 602.8
<b>Total</b>	<b>259 843.3</b>	<b>1 751.1</b>	<b>183 995.9</b>	<b>25 450.1</b>	<b>471 041.1</b>	458 529.2
Previous Year Total <sup>a</sup>	233 402.0	1 859.4	198 127.2	25 140.7	458 529.2	

<sup>a</sup> Revised

**Table 13: Balance Sheet of Production Co-operatives Reporting in Canada, 1989 to 1991**

	1989	1990	1991	1989	1990	1991
	- Thousand Dollars -			-Percentages -		
Assets						
Cash and Equivalents	22 208.1	20 105.2	20 040.5	10.3	9.3	7.9
Receivables	96 758.6	98 120.7	137 044.9	45.1	45.3	54.4
Inventories	21 298.2	23 969.2	24 938.6	9.9	11.1	9.9
Other Current	6 911.6	6 068.8	4 645.5	3.2	2.8	1.8
<b>Total Current</b>	<b>147 176.4</b>	<b>148 264.0</b>	<b>186 669.5</b>	<b>68.6</b>	<b>68.4</b>	<b>74.0</b>
Investments	19 125.8	21 316.5	18 969.5	8.9	9.8	7.5
Property, Equipment	44 460.1	44 868.4	43 020.2	20.7	20.7	17.1
Other Assets	3 508.0	2 353.0	3 442.2	1.6	1.1	1.4
<b>Total</b>	<b>214 270.4</b>	<b>216 801.9</b>	<b>252 101.3</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Liabilities						
Short-Term Debt	92 950.3	87 643.5	128 147.1	43.3	40.4	50.8
Accounts Payable	24 934.6	25 605.8	23 852.4	11.6	11.8	9.5
Other Current	10 380.8	12 309.3	16 612.4	4.8	5.7	6.6
<b>Total Current</b>	<b>128 265.6</b>	<b>125 558.5</b>	<b>168 611.9</b>	<b>59.8</b>	<b>57.9</b>	<b>66.9</b>
Long-Term Debt	21 576.4	18 790.8	16 192.4	10.0	8.7	6.4
Deferred Credits	10 409.4	10 307.8	4 672.5	4.8	4.8	1.9
<b>Sub-Total</b>	<b>160 251.4</b>	<b>154 657.1</b>	<b>189 476.8</b>	<b>74.7</b>	<b>71.3</b>	<b>75.2</b>
Members' Equity						
Loans from Members	3 529.3	2 141.7	1 774.2	1.6	1.0	0.7
Share Capital	19 984.3	19 600.3	20 292.6	9.3	9.0	8.0
Reserves	25 458.1	32 232.9	38 264.1	11.8	14.9	15.2
Undistributed Surplus	5 047.3	8 170.0	2 293.6	2.3	3.8	0.9
<b>Sub-Total</b>	<b>54 019.0</b>	<b>62 144.8</b>	<b>62 624.5</b>	<b>25.2</b>	<b>28.7</b>	<b>24.8</b>
<b>Total</b>	<b>214 270.4</b>	<b>216 801.9</b>	<b>252 101.3</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

## Service Co-operatives

Business volume of the service co-operatives rose an impressive 13 percent or \$138 million, resulting in a new high of \$1,162 million. This is the third consecutive year of double digit increase.

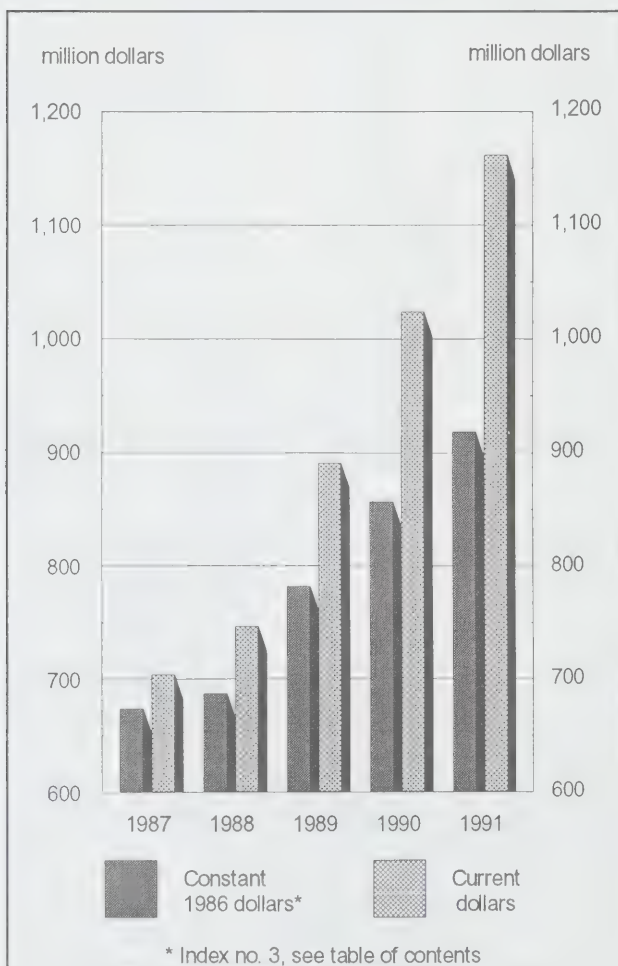
Despite recent cutbacks in government aid, housing co-operatives have been a perennial growth area for many years. Housing together with medical insurance contributed the largest dollar gains, amounting to a total of almost \$80 million. The percentage gains for housing and medical insurance were 11 and 23 percent respectively. The larger types of service co-operatives such as natural gas, day care, seed cleaning, transportation, funeral, recreation, and communications registered solid revenue gains ranging from 8 percent for the natural gas associations to 36 percent for recreation associations. Other service types, which includes a multitude of activities, are often too small or the statistics available too incomplete for them to be reported as separate groups. As a whole, these services ran up a substantial revenue increase of about \$12.5 million, or 15 percent. Rural electric and informatics, (a newly defined type of co-operative involving electronic information recording and

processing) were the only two types of service co-operatives to register revenue declines in the year. The former was down by \$4.5 million, or 10 percent, while the latter had a decrease of \$3.7 million, or 4 percent.

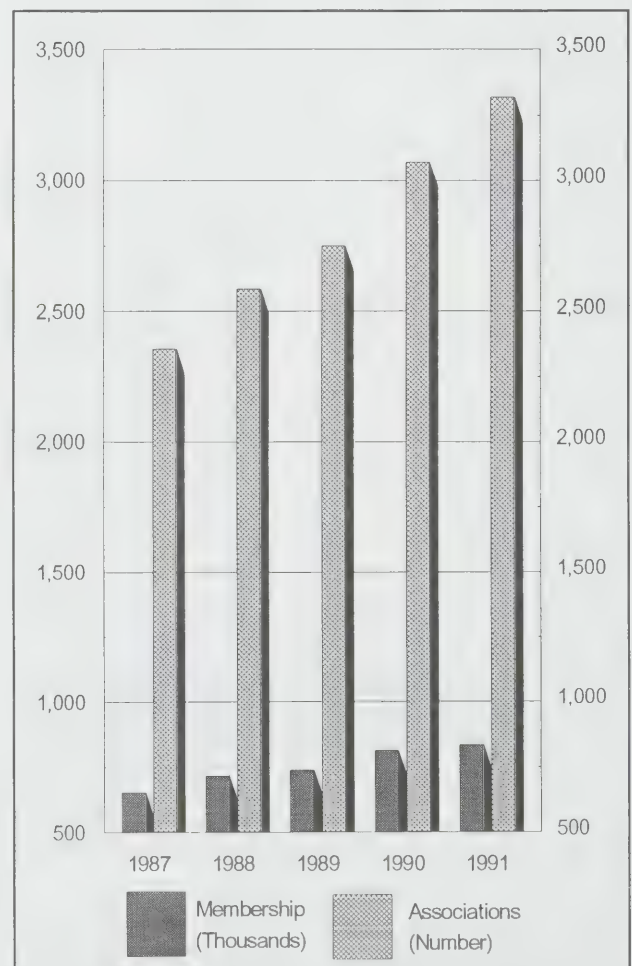
Rural electric co-operatives were originally established some 40 years ago in Alberta to provide electricity to a sector unserved by the private power companies. These co-operatives have been in an ambivalent state in recent years. Faced with aging facilities and the need for major renovations and upgrading, many co-operatives decided that they no longer had to worry about the availability of electrical service and dissolved their associations, leaving it to the electric utilities. Other co-operatives decided they would rather keep control of electric facilities in their own hands and continued operations.

These two opposing trends have kept total revenues in a general range from approximately \$39 to \$45 million in the last decade while the number of associations has been cut in half. However, assets have risen by one third since 1981 to about \$205 million, owing to the replacement of heavily depreciated original property and equipment by the rural electric associations that have decided to carry on.

**Figure 17: Volume of Business of Service Co-operatives**



**Figure 18: Number and Membership of Service Co-operatives**





**Table 14: Volume of Business of Service Co-operatives Reporting in Canada, 1991**

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada	Previous Year
- Thousand Dollars -						
Service Revenue	490 245.5	197 034.7	179 366.9	20 866.7	887 513.7	778 982.8
Other Income	67 742.3	107 052.9	59 949.0	13 047.9	247 792.1	212 833.5
<b>Sub-Total</b>	<b>557 987.8</b>	<b>304 087.6</b>	<b>239 315.8</b>	<b>33 914.6</b>	<b>1 135 305.8</b>	<b>991 816.9</b>
<b>Sales of Products &amp; Supplies</b>	<b>13 958.7</b>	<b>2 429.0</b>	<b>8 296.2</b>	<b>1 899.4</b>	<b>26 583.3</b>	<b>31 976.2</b>
<b>Total</b>	<b>571 946.4</b>	<b>306 516.4</b>	<b>247 612.1</b>	<b>35 814.0</b>	<b>1 161 889.0</b>	<b>1 023 793.1</b>
Previous Year Total	528 523.8	262 561.2	197 743.1	34 964.8	1 023 793.1	

**Table 15: Balance Sheet of Service Co-operatives Reporting in Canada, 1989 to 1991**

	1989	1990 <sup>a</sup>	1991	1989	1990 <sup>a</sup>	1991
			- Thousand Dollars -		- Percentages -	
<b>Assets</b>						
Cash and Equivalents	149 075.3	169 917.3	191 244.7	4.4	4.5	4.7
Receivables	107 627.2	107 162.3	140 210.8	3.2	2.9	3.4
Inventories	10 938.8	13 589.3	10 361.8	0.3	0.4	0.3
Other Current	34 902.6	46 642.1	39 357.8	1.0	1.2	1.0
<b>Total Current</b>	<b>302 544.0</b>	<b>337 311.0</b>	<b>381 175.2</b>	<b>9.0</b>	<b>9.0</b>	<b>9.4</b>
Investments	165 419.7	200 503.0	221 969.4	4.9	5.4	5.5
Property, Equipment	2 840 122.8	3 173 175.6	3 442 558.5	85.1	84.9	84.6
Other Assets	29 256.1	25 199.3	25 228.4	0.8	0.7	0.6
<b>Total</b>	<b>3 337 342.6</b>	<b>3 736 188.9</b>	<b>4 070 931.5</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Liabilities</b>						
Short-Term Debt	92 246.3	79 362.5	86 214.5	2.7	2.1	2.1
Accounts Payable	84 518.1	92 080.2	114 718.6	2.5	2.5	2.8
Other Current	45 818.4	68 255.0	74 919.3	1.3	1.8	1.8
<b>Total Current</b>	<b>222 582.8</b>	<b>239 408.6</b>	<b>275 842.4</b>	<b>6.6</b>	<b>6.4</b>	<b>6.8</b>
Long-Term Debt	2 527 725.5	2 855 963.8	3 078 403.3	75.7	76.4	75.6
Deferred Credits	100 605.5	102 158.0	82 862.9	3.0	2.7	2.0
<b>Sub-Total</b>	<b>2 850 913.7</b>	<b>3 197 530.4</b>	<b>3 437 108.6</b>	<b>85.4</b>	<b>85.6</b>	<b>84.4</b>
<b>Members' Equity</b>						
Loans from Members	6 082.6	13 020.1	15 860.4	0.1	0.3	0.4
Share Capital	115 316.7	104 605.6	111 135.7	3.4	2.8	2.7
Reserves	331 027.2	379 257.2	457 145.2	9.9	10.2	11.2
Undistributed Surplus	34 002.4	41 775.6	49 681.6	1.0	1.1	1.2
<b>Sub-Total</b>	<b>486 428.9</b>	<b>538 658.5</b>	<b>633 822.9</b>	<b>14.5</b>	<b>14.4</b>	<b>15.6</b>
<b>Total</b>	<b>3 337 342.6</b>	<b>3 736 188.9</b>	<b>4 070 931.5</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

<sup>a</sup> Revised

**Table 16: Sales of Co-operative Wholesalers in Canada, 1989 to 1991**

	1989	1990	1991	1989	1990	1991
	- Million Dollars -			- Percentages -		
<b>Marketings</b>						
Grains and Seeds	38.2	11.8	4.8	3.7	1.2	0.6
Fruits and Vegetables	3.5	4.0	15.2	0.3	0.4	1.8
Dairy Products	334.5	275.5	—	32.0	28.7	—
Poultry	247.6	257.6	254.6	23.7	26.8	30.4
Livestock: Cattle & Sheep	162.9	137.3	152.6	15.6	14.3	18.2
Livestock: Hogs	252.7	269.0	405.0	24.2	28.0	48.4
Other	4.8	5.3	5.1	0.5	0.5	0.6
<b>Sub-Total</b>	<b>1 044.3</b>	<b>960.5</b>	<b>837.3</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Supplies</b>						
Food Products	887.6	947.4	984.4	28.5	29.7	31.8
Dry Goods and Home Hardware	196.2	195.2	186.0	6.3	6.1	6.0
Other Consumer	21.5	21.7	22.1	0.7	0.7	0.7
<b>Total Consumer</b>	<b>1 105.3</b>	<b>1 164.3</b>	<b>1 192.5</b>	<b>35.4</b>	<b>36.5</b>	<b>38.5</b>
Animal Feed	413.1	323.8	289.3	13.2	10.2	9.3
Fertilizer and Chemicals	357.4	353.8	347.0	11.5	11.1	11.2
Seeds	28.2	31.2	23.7	0.9	1.0	0.8
Farm Supplies	173.6	170.0	163.7	5.6	5.3	5.3
<b>Total Agricultural</b>	<b>972.4</b>	<b>878.7</b>	<b>823.7</b>	<b>31.2</b>	<b>27.6</b>	<b>26.6</b>
Machinery, Vehicles and Parts	42.7	41.0	43.0	1.4	1.3	1.4
Petroleum Products	838.1	952.3	916.4	26.9	29.9	29.6
Building Materials	155.8	146.5	116.7	5.0	4.6	3.8
Other	5.1	3.8	4.8	0.2	0.1	0.2
<b>Sub-Total</b>	<b>3 119.3</b>	<b>3 186.7</b>	<b>3 097.1</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Service Revenue	34.1	48.9	50.1			
<b>Total</b>	<b>4 197.7</b>	<b>4 196.1</b>	<b>3 984.5</b>			

The total number of service co-operatives reporting rose 8 percent, or 251, from 3,069 to 3,320. Most of this increase was made by the housing co-operative type, where 113 more associations reported this year than last. Many of the other additional co-operatives reporting were recreational and "other" types. Preschool co-operatives also accounted for a small part of the increase. On a regional basis, Québec and Western Canada were the big contributors with additions of 104 and 105 associations respectively, but on a percentage basis, the Atlantic region was the clear leader at 19 percent, almost double the increases in Québec and the West, while Ontario was little changed following a huge gain in the previous year.

Membership in the service associations rose a modest 3 percent, or 24,000, with health insurance, housing and funeral providing about 80 percent of the gain. Assets expanded over the year by \$335 million or 9 percent. Most types shared in the increase in proportion to their size.

## Wholesale Co-operatives

It should be noted that the 1991 wholesaler statistics include for the first time the sales and balance sheet statistics of Western Co-operative Fertilizers Limited, (WCFL) a jointly owned subsidiary of the three wheat pools. The comparative figures for 1989 and 1990 have also been

adjusted to include the figures for this co-operative. Originally, Federated Co-operatives had also been a parent of WCFL. Therefore WCFL's statistics were not included in the wholesaler statistics to avoid duplication of sales. Since Federated co-operatives terminated this relationship in 1983-84, WCFL should have been included in the wholesaler statistics from 1985, but was not. The Co-operatives Secretariat apologizes for this oversight.

Business volume of the wholesalers declined in 1991 after virtually unchanged results in the previous year. The decline was 5 percent, or \$212 million, and involved both marketings and supply sales. This was the first real decline since 1983.

## Marketings

Wholesale marketings fell for a second consecutive year after reaching the one billion-dollar level in 1989. The drop was \$123 million, or almost 13 percent, and would have been much greater if not for an outstanding increase in hog and pork marketings that partly offset a precipitous decline of \$276 million in dairy product sales which dropped to nil in 1991. The plunge in dairy marketings, although of much apparent damage in terms of the wholesale statistics was not of any real consequence as far as co-operative milk marketing is concerned. It only involves a shift away from the



co-operative wholesale route in Québec to the joint venture method, in this case through the Lactel Group, which was adopted to ensure a stronger competitive position for co-operative dairy farmers in that province. A similar situation occurs when considering the 51 percent increase in hog marketing and 11 percent increase in beef marketing. The large wholesaler in the province, with the objective of realizing a more advantageous marketing situation in the fiercely competitive meat packing industry, concluded an agreement in principle with outside non co-operative interests. Under the agreement, the meat packing activities of both parties are joined in a limited partnership called Olymel; the results of this company are included in the figures for the wholesaler. With the inclusion of the consolidated figures in 1991, livestock and meat marketings rose in Québec and the bottom line, i.e. net savings, showed a material improvement over the previous year. In Ontario, however, the long term decline in cattle marketings through the public auction system continued in 1991 and co-operative marketings were down about 11 percent.

Grain marketings sank considerably for a second consecutive year as the wholesaler in Ontario, involved in a major restructuring program continued to turn grain marketing back to the local co-operatives. Poultry decreased one percent in a very difficult year for the industry. Although the breeding side of the business showed an improvement over the previous year, poultry meat sales were hit by oversupply, a slowing of demand growth, and of course falling prices. The small fruit and vegetable sector in contrast registered a sales gain of close to 300 percent as the wholesaler in Québec acquired a subsidiary involved in potato products from the private sector. Other marketings, of which northern arts and crafts contributes the bulk, declined 4 percent in the face of recession conditions in Canada. The imposition of the GST on these products for the first time in 1991 also did not help sales.

## Supply Sales

Supply sales decreased \$90 million, or 3 percent, the first decline in five years. The main contributors were animal feed and building materials, down for a second consecutive year, and petroleum and products. On a percentage basis, seeds and building materials were the biggest losers, down 24 and 20 points respectively.

Food product sales increased 4 percent, led by Western Canada at almost 5 percent. Arctic food wholesaling, after a strong gain of 5 percent in the previous year, slipped five points. The Arctic system concentrated its efforts on member sales during the year which resulted in a decline in overall sales. Prairie sales were helped by an ongoing store modernization support program, introduced in 1988. Under this program, retail co-ops are subsidized by the wholesaler

for 10 percent of the cost of modernization up to a total of \$25,000. It was the sixth consecutive year of food sales growth at the wholesale level in Western Canada.

Dry goods and home hardware sales slipped 5 percent. The decline included all regions except Ontario, which registered a small gain of less than 2 percent. Other consumer goods sales, which do not fall under the previous two categories, such as pharmaceuticals, household chemical products, glassware, etc., increased 2 percent to more than \$22 million. Total consumer sales rose \$28 million, or 2 percent.

Agri-supply sales declined in all four sales categories and suffered an overall loss of 6 percent, with the greatest losses suffered by feed sales. Feed volume sank in a second year of bountiful crops and plunging prices. All four regions showed declines with total feed sales by the wholesalers sinking to the lowest level since 1978. This represents a 30 percent decrease from the peak reached in 1989. Total fertilizer and chemical dollar volume decreased slightly, about 2 percent, with mixed results across the country. Sales eased in the West as strong growth in spring 1991 sales on good moisture conditions did not quite overcome the negative effects of generally dry soil conditions and an early snowfall in the autumn of 1990. Sales also declined in Ontario and the Atlantic region but rose in Québec. In the latter region, fertilizer price increases offset a substantial decline in physical volume, while chemical sales rose strongly aided by the introduction of new products. Seed sales tumbled in a depressed farm economy as producers tried to keep their costs under control. Farm supply sales, another victim of falling farm income, declined \$6 million or 4 percent. Machinery sales which peaked at the wholesaler level in 1981, surprisingly showed a 5 percent sales increase in spite of the general farm situation. However, farm machinery sales have stayed in the \$39 to \$43 million range during the last five-year period, which is about two-thirds of the sales record reached ten years ago. It is also encouraging to note that sales seem to have stabilized at this level and have not deteriorated further. Petroleum volume decreased slightly in 1991 after a considerable increase in 1990, owing to the Persian Gulf crisis. The year 1991 was characterized by much discounting and price wars especially in Western Canada, where prices have been under pressure in the face of excess refining capacity. Home heating oil volume was hit by mild winter conditions in Central Canada. In addition, the recession had a moderate effect on the demand side. As would be expected considering the prevailing economic circumstances, building materials sales plunged. House building, renovations and extensions are purchase items that can be postponed and are usually delayed until the economy improves. The only positive factor in such a situation is that purchases for repair purposes tend to rise, but the rise in repair sales is usually only a fraction of the decline in new sales.

## Financial Situation

Wholesaler assets increased by \$155 million, or 12 percent during the year. Property, equipment and current assets accounted for most of the increase, including a big increase (34 percent) in cash and equivalents. This is the third consecutive year that a substantial increase has been recorded for this item, with the current year setting another record in total dollar value and as a proportion of total assets at 16 percent. The Atlantic region wholesaler registered a strong gain in liquid assets, up about 300 percent for the year. However, the bulk of the increase occurred in Western Canada where cash and equivalents have increased to 32 percent of total assets while members' equity stands at an impressive 67 percent of total assets.

Most of the overall asset increase was provided by Co-op Fédérée. This large Québec wholesaler, took advantage of several opportunities that arose as a result of the downturn in the economy and entered into several business ventures intended to enhance the overall economic strength and viability of the organization. Co-op Fédérée acquired operating assets in the potato products business. While in the meat sector, they entered into the previously mentioned limited partnership agreement with Olymel, a private corporation.

This new subsidiary is now the largest red meat slaughtering and cutting operation in the province. An additional eleven gasoline service stations were acquired from the private sector to bring the wholesaler's number of outlets up to 195 under the Sonic brand. A 50 percent interest in a grain storage and distribution facility in the Québec City area was acquired and construction began on a \$25 million building to be jointly owned with a private real estate group. This will house the wholesaler's head office. In addition, a 10 percent equity position, with the possibility of a future increase, was taken in a poultry processing facility in Southern Ontario and at year end, another poultry operation was added with the purchase of a private corporation.

On the credit side of the equation, reserves, loans from members and short term debt provided \$153 million of the total asset gain, while undistributed surplus fell by \$77 million. Minority interest, which is a relatively new phenomenon for co-operative wholesalers, accounted for \$29 million or 19 percent of the asset gain. All of this total came from Québec as a result of various acquisitions from the private sector.

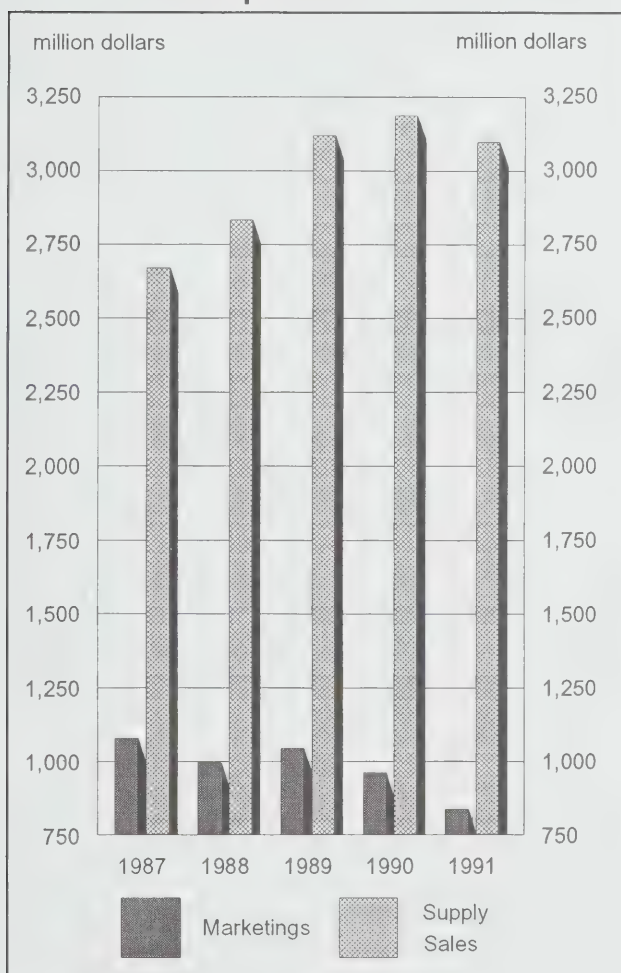
**Table 17: Balance Sheet of Co-operative Wholesalers in Canada, 1989 to 1991**

	1989 <sup>a</sup>	1990 <sup>a</sup>	1991	1989 <sup>a</sup>	1990 <sup>a</sup>	1991
	- Million Dollars -			- Percentages -		
<b>Assets</b>						
Cash and Equivalents	149.6	173.3	231.7	11.8	13.1	15.7
Receivables	328.4	353.0	349.8	25.9	26.7	23.7
Inventories	335.7	314.4	314.0	26.4	23.8	21.3
Other Current	20.1	27.4	34.6	1.6	2.1	2.3
<b>Total Current</b>	<b>833.8</b>	<b>868.2</b>	<b>930.0</b>	<b>65.6</b>	<b>65.8</b>	<b>63.0</b>
Investments	131.1	157.0	149.0	10.3	11.9	10.1
Property, Equipment	280.4	276.0	357.0	22.1	20.9	24.2
Other Assets	24.9	18.5	39.0	2.0	1.4	2.6
<b>Total</b>	<b>1 270.2</b>	<b>1 319.7</b>	<b>1 475.1</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Liabilities</b>						
Short-Term Debt	140.7	141.2	174.7	11.1	10.7	11.8
Accounts Payable	270.5	294.8	304.3	21.3	22.3	20.6
Other Current	7.9	7.2	1.4	0.6	0.5	0.1
<b>Total Current</b>	<b>419.1</b>	<b>443.3</b>	<b>480.4</b>	<b>33.0</b>	<b>33.6</b>	<b>32.6</b>
Long-Term Debt	285.2	263.1	281.9	22.5	19.9	19.1
Deferred Credits	12.5	14.9	21.9	9.8	1.1	1.5
Minority Interest	.2	.2	29.9	—	—	2.0
<b>Sub-Total</b>	<b>716.9</b>	<b>721.5</b>	<b>814.1</b>	<b>56.4</b>	<b>54.7</b>	<b>55.2</b>
<b>Members' Equity</b>						
Loans from Members	23.3	13.3	49.3	1.8	1.0	3.3
Share Capital	350.5	387.9	409.1	27.6	29.4	27.7
Reserves	154.7	170.5	253.6	12.2	12.9	17.2
Undistributed Surplus	24.8	26.5	-51.0	2.0	2.0	-3.5
<b>Sub-Total</b>	<b>553.3</b>	<b>598.2</b>	<b>661.0</b>	<b>43.6</b>	<b>45.3</b>	<b>44.8</b>
<b>Total</b>	<b>1 270.2</b>	<b>1 319.7</b>	<b>1 475.1</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

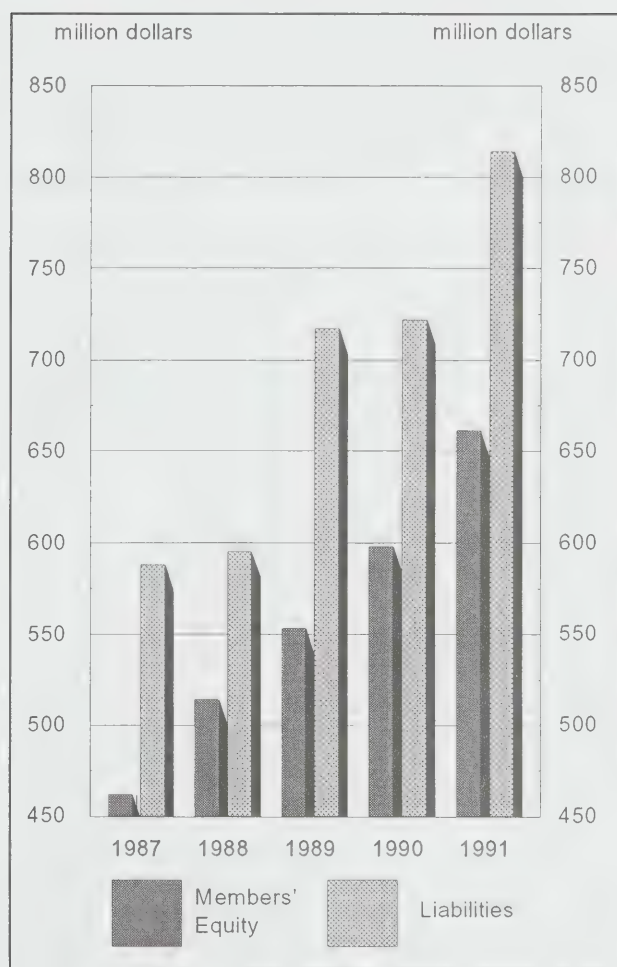
<sup>a</sup> Revised



**Figure 19: Product Marketings and Supply Sales of Wholesale Co-operatives**



**Figure 20: Members' Equity and Liabilities of Wholesale Co-operatives**



## Financial Ratio Analysis

Ratios relating to the financial operation and condition of co-operatives are presented in Appendix D. These ratios became available, starting with the 1982 statistics, owing to an expansion of the Co-operatives Secretariats' computer programming system.

A set of ratios is shown on a country wide basis for the largest group, marketing, as well as the purchasing (consumer and supply) and service groups. The marketing and purchasing groups show similar ratios in most areas, while the service group is markedly different. Some ratios that are relevant to the other two groups are not really applicable to the service sector.

The current ratio is usually higher, and the accounts receivable and inventory to working capital ratios are usually lower for the purchasing group than they are for the marketing group. This is a result of the larger inventories and receivables as well as their volatility, and the corresponding short term debt which the marketing group has to assume.

Except for certain types, such as farm machinery, the purchasing group tends to be more stable. Its sales and purchases do not generally show the volatility of the marketing group. Thus the purchasing group over time is able to decrease short term debt, while the marketing co-ops recognize short term debt as a valuable and necessary part of their business activity.

In the past, the net result of conflicting forces in the service group has tended to result in a relatively weak current ratio of 1:1. Many in this group, such as rural electric, natural gas and housing are fixed asset type operations with correspondingly high long term debt and a weak working capital position. Excess current assets are usually used to pay off long term debt. In recent years, however, many co-operatives have reached a stage where long term debt has been reduced and equity increased with a corresponding rise in the current ratio.

The current ratio of the service group has also benefitted from the rapid rise in the housing sector, to a dominant position within the group. This rise has been aided by various subsidies and government guaranteed long term financing. Housing co-operatives must meet stringent planning requirements to obtain their long term loans and are thus able to maintain a far healthier current ratio situation than most other newly formed capital intensive organiza-

tions. These are usually short of current assets because of the constant pressure to reduce long term debt whenever possible.

Considering the solvency ratios; the service sector usually has large amounts of fixed assets with correspondingly large amounts of mainly long term debt. As a result debt equity, creditors equity to total assets, long term debt to capitalization and non current assets to owners' equity ratios are usually high, while complimentary ratios such as owners' equity to assets are low as compared to the other two groups. The marketing group is usually highest in sales and service revenue to owners' equity because of its huge sales volumes. On the other hand, the service group is dominated by its huge long term debt, so that both revenues and owners' equity are relatively small.

Net savings to sales and service revenue, "the bottom line," is the ratio most sensitive to an organization's results and therefore can fluctuate widely. Since net savings are normally a small percentage of total revenues and expenses, small changes in either of these large items can cause a proportionately much greater change in net savings.

Purchasing co-operatives and to some extent service co-operatives showed an improvement in their solvency ratios in 1991 on rising equity and declining liabilities. As mentioned elsewhere in this publication (see pages 6 & 7), the disappearance of two large co-operatives, one consumer, the other supply, with extremely weak balance sheets was the biggest factors affecting the purchasing ratios. The debt-solvency situation improved for the services group as the financial structure of the huge housing sector stabilized despite continuing growth. Several of the smaller types registered strong numbers. Solvency ratios declined in the marketing group owing to a big asset expansion in Québec, which was financed almost completely by short and long term debt, and an inventory expansion by the grain marketing co-operatives in the West.

The profitability ratio for the purchasing group eased slightly as margins were reduced due to competitive pressures on prices. Simultaneously, the marketing group's net savings rate matched the improved figure for the previous year on a significant drop in the expenses to revenues ratio. For the services group, the profitability ratio rose strongly by almost a full percentage point, as expenses fell and the important other income item rose in relation to sales and service revenue.



## Co-operative Market Share

The Co-operatives Secretariat has attempted to estimate the share of various farm products that are marketed through co-operatives. In the case of Western grains and oilseeds, a calculation was possible using available statistics on tonnages. For the other commodities where physical volumes are not as readily available, various data were used, such as producer prices, wholesale prices, handling and processing charges, price spreads, etc. to calculate approximate cost of goods factors. These factors are then applied to co-operative marketings to get an approximation of the values received by the farmers. These values can be applied to farm cash receipts for each product to get rough estimates of the portions handled by co-operatives.

## Co-operatives Classified by Basic Function

In Appendix E all co-operatives are considered as being one of two types i.e. marketing or consumer. If the good or service is produced by the members and sold through the co-operative it is considered marketing. If the good or service is supplied by the co-operative and sold to the members it is considered a consumer co-operative. The two broad groups are broken into subgroups, or types, according to overall function.

## Co-operative Market Share Estimates

	1977	1982	1987	1990 <sup>a</sup>	1991
	- Percent -				
Grains and Oilseeds, West	81	76	72	75	74
Grains and Oilseeds, Ontario	19	21	15	14	12
Fruit		17	19	15	15
Composite for Fruit and Vegetables	10				
Vegetables		9	10	11	12
Dairy Products	51	51	58	46	59
Poultry	32	35	35	36	39
Eggs	9	3	4	5	5
Livestock: Cattle	18	17	18	20	23
Livestock: Hogs	11	13	14	12	18
Fish	10	12	10	8	9
Honey and Maple	23	25	23	29	23

<sup>a</sup> Revised

## Credit Unions

The Co-operatives Secretariat was created in 1987 as a successor to the Co-operatives Section in accordance with the recommendations of the National Task Force on Co-operative Development. The Secretariat was given an expanded mandate involving the promotion of knowledge about all sectors of the co-operative movement, including that of financial co-operatives. Financial ratio analysis for credit unions on a provincial and national basis are now included to assist in providing bench marks for considering the performance, strength, weaknesses and areas for improvement to the credit union system in Canada. It should also provide individual credit unions the opportunity of comparing their situation and performance against overall national and provincial figures.

Accordingly, using quarterly data as compiled by Statistics Canada, credit union financial results and balance sheet structure are examined in Appendices F and G, both on a provincial basis, using financial ratio analysis, and on a national basis compared with parallel institutions in the private sector.

## Credit Union Commentary

Appendix G presents a detailed aggregate credit union income statement and balance sheet figures for the years 1989 through 1991 and subtotals for 1988, along with subtotals for 1988 through 1991 for the composite of banks and trust companies; private sector financial institutions which approximate the business carried on by credit unions.

Credit union revenues edged up 3 percent in 1991 after large gains of 25 percent and 13 percent in the previous two years. This was to be expected in a recession year when real gross domestic product declined, unemployment rose and interest rates declined substantially. After approximately two years of following a tight monetary policy with consequent rising interest rates, the Bank of Canada started to relax its policy in late 1990 and the prime lending rate declined about 6.5 percentage points by the end of 1991. Credit union revenue results were impressive when compared to banks and trust companies, which experienced a 2 percent decline in revenues during 1991 after showing almost identical gains to those of credit unions in 1989 and 1990.

As in the previous year, the credit unions were outperformed by the banks and trusts in controlling expenses. In a year when rates were falling, interest costs were almost unchanged for the credit unions, while non interest expenses soared by almost a fifth causing a total expense increase of 6 percent. Net savings accordingly plunged by 34 percent from \$617 million to \$410 million during the year.

In contrast, the banks and trust companies managed to cut expenses by 3 percent more than revenues declined and saw their net savings rise an impressive 11 percent in a year

of recession. As noted in previous commentary, private sector results tend to be much more volatile than those of the credit unions.

Considering balance sheet statistics, despite slowing revenue gains, total assets grew by 10 percent or two percentage points more than in the previous year. In contrast, the private sector institutions cut their asset gains to 3 percent and marked a third straight year of declining growth. Most credit unions' asset expansion, about 85% of almost \$7500 million, went into loans outstanding, of which \$5700 million was financed by demand and term deposits.

On a provincial basis (Appendix F), five provinces showed an increase in revenues while another five showed a decline. Of those provinces showing an increase, Ontario, the second largest, ran up a huge 28 percent gain (\$405 million) which more than offset the combined losses of the other provinces. The total revenue increase for Canada was \$277 million when Ontario's totals are added to those of the other four provinces that showed an increase. Alberta and Saskatchewan suffered the biggest percentage revenue declines, nine points, followed closely by Manitoba at eight points. Newfoundland ran up a strong revenue gain of 11 percent following an outstanding 24 percent gain in the previous year.

On the expense side, Ontario was again the main influence in a \$485 million rise in total expenses for the country as a whole. Ontario saw its expenses grow by 40 percent or \$495 million, even faster than its revenues. Of the five provinces with lower revenues, all but Québec and Nova Scotia managed to cut their expenses. However, in Alberta and Saskatchewan the cuts in expenses did not match those in revenues and net savings fell 66 and 67 percent respectively. In Manitoba expenses fell more than revenues and net savings rose one percent. In Québec expenses rose one percent which combined with a one percent revenue decline to result in a 40 percent drop in net savings. A one percent decline in revenues in Nova Scotia and a 2 percent increase in expenses resulted in a 58 percent plunge in net savings in that province. In Ontario, the increase in expenses was greater than the increase in revenues so the "bottom line", at \$113 million, was down 44 percent from the previous year.

Looking at balance sheet statistics on a provincial basis, British Columbia and Newfoundland registered large asset expansions of 17 and 16 percent respectively. Québec, where assets increased by 12 percent or \$4.3 billion, accounted for more than half the country wide gain of \$7.5 billion. All of the provinces showed asset gains, the smallest being 3 percent in Saskatchewan and Manitoba. As expected, most of the increase in assets was financed through liabilities, however most of the provinces showed some increase in members' equity to accompany the increase in assets, with the exception of Nova Scotia and Newfoundland. For 1991, Québec is the province in the strongest capital position, with members' equity as a percentage of total assets in the 6 percent range. Manitoba, in the one percent range, appears to be in the least secure position.



## Appendix A: Number by Types of Marketing, Consumer & Supply Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
<b>Marketing</b>			- Number -		
Dairy	8	4	8	4	24
Fruits and Vegetables	16	12	19	11	58
Grains and Seeds	12	8	—	—	20
Livestock	13	4	4	4	25
Poultry and Eggs	2	—	2	3	7
Honey and Maple	2	—	4	2	8
Other	3	3	4	4	14
<b>Sub-Total</b>	<b>56</b>	<b>31</b>	<b>41</b>	<b>28</b>	<b>156</b>
<b>Consumer</b>					
Direct Charge	10	2	31	27	70
Grocery Store	96	13	87	63	259
Specialty Food Store	—	—	14	1	15
Student Supplies	1	1	89	2	93
Other	137	7	25	11	180
<b>Sub-Total</b>	<b>244</b>	<b>23</b>	<b>246</b>	<b>104</b>	<b>617</b>
<b>Supply</b>					
Agricultural Supplies	21	20	39	11	91
Feed Mill	3	9	29	4	45
Petroleum	85	2	—	—	87
Other	2	2	—	—	4
<b>Sub-Total</b>	<b>111</b>	<b>33</b>	<b>68</b>	<b>15</b>	<b>227</b>
<b>Total</b>	<b>411</b>	<b>87</b>	<b>355</b>	<b>147</b>	<b>1 000</b>

## Appendix B: Number by Types of Production Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Number -					
Artificial Insemination	4	1	1	2	8
Grazing	123	—	—	13	136
Handicraft	8	2	—	14	24
Feeders	86	—	—	—	86
Farm	4	—	—	1	5
Machinery	1	—	—	—	1
Clothing	1	1	5	1	8
Construction	1	—	—	4	5
Other Manufacturing	3	3	—	2	8
Tree Farming	1	—	—	9	10
Reforestation	2	—	—	—	2
Forest Works	1	—	44	9	54
Wood Processing	1	—	—	3	4
Other	6	—	—	1	7
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>7</b>	<b>50</b>	<b>59</b>	<b>358</b>

## Appendix C: Number by Types of Service Co-operatives Reporting in Canada, 1991

	West	Ontario	Québec	Atlantic	Canada
- Number -					
Rural Electric	164	—	1	—	165
Natural Gas	68	—	—	—	68
Waterworks	22	1	1	5	29
Volunteer Fire Department	22	—	—	—	22
Day Care	26	10	—	1	37
Preschool	116	280	11	7	414
Seed Cleaning	87	—	—	—	87
Health Services	9	—	5	5	19
Transportation	26	9	30	2	67
Funeral	—	3	32	6	41
Recreational	295	8	16	20	339
Housing	254	318	928	141	1 641
Communications	9	—	33	4	46
Farmers' Market	33	—	—	4	37
Economic Development	69	—	11	4	84
Business Services	2	1	22	1	26
Family Budget	—	—	19	—	19
Fine Arts & Cultural	4	—	12	8	24
Other Service	86	30	19	20	155
<b>Total</b>	<b>1 292</b>	<b>660</b>	<b>1 140</b>	<b>228</b>	<b>3 320</b>



## Appendix D: Co-operative Financial Ratios, 1989, 1990, 1991

	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989 <sup>1</sup>	1990 <sup>1</sup>	1991 <sup>1</sup>
<b>Liquidity ratios</b>	- Purchasing <sup>h</sup> -			- Marketing -			- Service		
Current ratio <sup>a</sup>	1.5	1.5	1.6	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4
Accounts receivable to working capital <sup>b</sup>	1.0	1.0	0.9	1.8	1.9	2.0	1.3	1.1	1.3
Inventories to working capital	1.8	1.8	1.5	2.2	2.2	2.4	N/A	N/A	N/A
Accounts payable to Inventories	0.6	0.6	0.7	0.5	0.5	0.5	N/A	N/A	N/A
Days sales and service revenue in accounts receivable <sup>c</sup>	21.4	20.5	20.1	30.7	30.6	32.7	53.9	48.2	56.0
<b>Solvency ratios</b>									
Debt / equity ratio <sup>d</sup>	1.1	1.0	0.9	1.4	1.3	1.6	5.9	5.8	5.4
Liabilities to total assets (%)	51.8	50.4	47.1	58.1	57.1	62.1	85.9	85.2	84.4
Members' equity to total assets (%)	48.2	49.6	52.9	41.9	42.9	37.9	14.1	14.8	15.6
Long-term debt to capitalization (%) <sup>e</sup>	26.2	25.2	24.0	20.5	19.8	26.5	83.8	83.8	82.9
Non-current assets to owners' equity	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	6.2	6.2	5.8
Sales and service revenue to owners' equity	5.9	5.7	5.3	7.1	6.9	7.4	1.5	1.5	1.4
<b>Profitability ratio</b>									
Net savings to sales and service revenue (%)	2.7	2.6	2.4	0.5	1.1	1.1	3.8	3.6	4.5
<b>Efficiency ratio</b>									
Inventory turnover <sup>f</sup>	7.9	7.9	8.9	7.9	8.3	7.3	N/A	N/A	N/A
Gross margin to sales (%)	16.4	16.9	16.5	16.7	16.0	15.9	N/A	N/A	N/A
Gross income to sales and service revenue (%) <sup>g</sup>	19.3	19.6	19.5	20.0	20.4	20.0	N/A	N/A	N/A
Total expenses to sales and service revenue (%)	17.7	18.0	18.1	19.8	19.8	19.1	118.1	119.3	117.8
<b>General ratios</b>									
Other income to sales and service revenue (%)	1.1	1.0	1.0	0.4	0.6	0.3	25.0	23.2	24.3

<sup>a</sup> Current assets to current liabilities

<sup>b</sup> Working capital: current assets minus current liabilities

<sup>c</sup> Accounts receivable to sales and service revenue divided by 365

<sup>d</sup> Liabilities to the public to members' equity

<sup>e</sup> Long-term debt to long-term debt plus members' equity

<sup>f</sup> Cost of goods sold to inventories

<sup>g</sup> Gross income includes gross margin, service revenue, patronage dividends and rebates

<sup>h</sup> Consumer and supply

<sup>i</sup> Revised

# Appendix E: Co-operatives, Summary by Basic Function, 1991

	Canada	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	Nfld.	Inter- Prov.	N.W.T.	Yukon
<b>Associations Reporting</b>														
<b>Marketing</b>														
							- Number -							
Agriculture	243	18	68	35	20	30	41	10	14	2	2	3	-	-
Fish	61	2	2	6	14	2	6	12	9	5	3	-	-	-
Forestry	72	4	-	1	1	-	44	14	8	-	-	-	-	-
Crafts	45	2	2	2	5	6	5	7	8	3	3	-	1	1
<b>Sub-Total</b>	<b>421</b>	<b>26</b>	<b>72</b>	<b>44</b>	<b>40</b>	<b>38</b>	<b>96</b>	<b>43</b>	<b>39</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>Consumer</b>														
Food	344	17	23	17	13	15	132	30	37	8	16	-	34	2
Agriculture	426	8	96	151	36	32	69	14	12	5	3	-	-	-
Housing	1 641	147	51	17	38	318	928	21	93	6	21	-	-	1
Service	1 547	29	296	475	106	336	212	36	27	13	5	11	1	-
Other	360	8	38	146	31	10	114	5	5	2	1	-	-	-
<b>Sub-Total</b>	<b>4 318</b>	<b>209</b>	<b>504</b>	<b>806</b>	<b>224</b>	<b>711</b>	<b>1 455</b>	<b>106</b>	<b>174</b>	<b>34</b>	<b>46</b>	<b>11</b>	<b>35</b>	<b>3</b>
<b>Total</b>	<b>4 739</b>	<b>235</b>	<b>576</b>	<b>850</b>	<b>264</b>	<b>749</b>	<b>1 551</b>	<b>149</b>	<b>213</b>	<b>44</b>	<b>54</b>	<b>14</b>	<b>36</b>	<b>4</b>
<b>Membership Reported</b>														
<b>Marketing</b>														
							- Number in Thousands -							
Agriculture	307.0	6.5	68.0	94.5	31.6	11.3	15.7	2.5	2.9	0.7	-	73.3	-	-
Fish	8.7	1.5	0.2	0.2	1.2	0.1	0.3	1.8	1.2	0.5	1.7	-	-	-
Forestry	5.5	0.3	-	-	-	-	4.2	0.2	0.8	-	-	-	-	-
Crafts	3.8	0.2	0.1	-	0.2	0.3	1.3	1.0	0.1	0.3	0.1	-	-	0.2
<b>Sub-Total</b>	<b>325.0</b>	<b>8.5</b>	<b>68.3</b>	<b>94.7</b>	<b>33.0</b>	<b>11.7</b>	<b>21.5</b>	<b>5.5</b>	<b>5.0</b>	<b>1.5</b>	<b>1.8</b>	<b>73.3</b>	<b>-</b>	<b>0.2</b>
<b>Consumer</b>														
Food	708.4	42.5	374.3	7.7	16.6	8.5	89.8	51.0	36.5	12.6	59.8	-	8.8	0.2
Agriculture	260.0	31.0	58.3	8.5	16.1	84.8	53.8	1.2	5.1	0.7	0.5	-	-	-
Housing	91.7	13.0	6.0	0.8	3.0	40.5	24.1	1.2	2.4	0.1	0.5	-	-	-
Service	685.9	272.3	118.2	69.2	33.2	31.4	149.0	4.8	1.5	5.2	0.6	0.4	0.1	-
Other	1 278.3	227.1	234.9	332.7	169.6	11.6	289.0	5.9	3.5	3.8	0.2	-	-	-
<b>Sub-Total</b>	<b>3 024.1</b>	<b>585.9</b>	<b>791.7</b>	<b>418.9</b>	<b>238.5</b>	<b>176.8</b>	<b>605.7</b>	<b>64.1</b>	<b>49.0</b>	<b>22.4</b>	<b>61.6</b>	<b>0.4</b>	<b>8.9</b>	<b>0.2</b>
<b>Total</b>	<b>3 349.1</b>	<b>594.4</b>	<b>860.0</b>	<b>513.6</b>	<b>271.5</b>	<b>188.5</b>	<b>627.2</b>	<b>69.6</b>	<b>54.0</b>	<b>23.9</b>	<b>63.4</b>	<b>73.7</b>	<b>8.9</b>	<b>0.4</b>

(Continued)



# Appendix E: Co-operatives, Summary by Basic Function, 1991 (Concluded)

	Canada	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	Nfld.	Inter- Prov.	N.W.T.	Yukon
- Million Dollars -														
<b>Volume of Business</b>														
<b>Marketing</b>														
Agriculture	9 785.6	757.2	1 963.4	2 585.5	801.8	337.4	1 728.6	56.4	352.5	52.5	7.5	1 142.8	-	-
Fish	215.3	70.2	0.6	0.1	7.2	2.1	2.0	59.0	36.2	22.5	15.4	-	-	-
Forestry	197.9	16.0	-	-	0.1	-	162.6	15.0	4.1	-	-	-	-	-
Crafts	17.0	8.6	-	-	0.4	1.0	0.5	0.4	1.0	3.0	0.4	-	-	1.7
<b>Sub-Total</b>	10 215.8	852.0	1 964.0	2 585.6	809.5	340.5	1 893.7	130.8	393.8	78.0	23.3	1 142.8	-	1.7
<b>Consumer</b>														
Food	1 770.2	115.6	636.2	13.7	50.6	16.4	369.1	242.4	128.1	28.6	116.4	-	51.8	1.3
Agriculture	1 570.3	105.6	67.7	13.6	63.8	629.2	659.5	6.5	18.2	3.8	2.6	-	-	-
Housing	506.5	77.2	20.5	5.9	19.6	234.8	120.4	6.4	15.6	1.1	4.8	-	-	0.2
Service	637.8	184.3	101.3	35.7	14.0	46.1	134.3	2.5	15.4	4.8	0.5	98.9	-	-
Other	1 992.9	100.9	596.1	808.5	213.6	144.4	80.5	18.0	12.5	18.4	-	-	-	-
<b>Sub-Total</b>	6 477.7	583.4	1 421.8	877.4	361.6	1 070.9	1 363.8	275.8	189.8	56.7	124.3	98.9	51.8	1.5
<b>Total</b>	16 693.4	1 435.4	3 385.8	3 463.0	1 171.1	1 411.4	3 257.5	406.6	583.6	134.7	147.6	1 241.7	51.8	3.2
<b>Assets</b>														
<b>Marketing</b>														
Agriculture	3 548.5	248.7	779.7	963.3	245.7	117.0	623.9	21.1	99.0	17.1	1.2	431.8	-	-
Fish	91.0	35.5	0.2	-	1.4	0.4	3.0	29.3	8.8	5.8	6.6	-	-	-
Forestry	94.9	3.8	-	-	-	-	88.6	1.6	0.9	-	-	-	-	-
Crafts	8.0	1.7	-	-	0.2	0.4	1.1	0.1	0.3	1.4	0.2	-	-	2.6
<b>Sub-Total</b>	3 742.4	289.7	779.9	963.3	247.3	117.8	716.6	52.1	109.0	24.3	8.0	431.8	-	2.6
<b>Consumer</b>														
Food	503.9	37.9	167.7	6.1	18.6	4.7	101.1	61.5	32.4	6.5	29.8	-	37.3	0.3
Agriculture	608.5	35.8	55.9	11.5	34.1	200.0	259.3	3.3	6.4	1.4	0.8	-	-	-
Housing	3 294.2	580.2	143.2	38.9	107.0	1 487.0	751.6	39.5	112.5	7.3	25.4	-	-	1.6
Service	716.7	41.2	360.6	37.5	11.6	23.1	122.7	1.6	4.3	5.0	0.2	108.9	-	-
Other	794.1	41.0	229.8	366.4	88.5	28.8	23.2	7.0	4.0	5.4	-	-	-	-
<b>Sub-Total</b>	5 917.4	736.1	957.2	460.4	259.8	1 743.6	1 257.9	112.9	159.6	25.6	56.2	108.9	37.3	1.9
<b>Total</b>	9 659.8	1 025.8	1 737.1	1 423.7	507.1	1 861.4	1 974.5	165.0	268.6	49.9	64.2	540.7	37.3	4.5

## Appendix F: Credit Unions in Canada<sup>a</sup> (Locals) 1991

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	NFLD.	Canada
Income Statement 1991 <sup>b</sup>											
Revenues											
Interest: on loans	995	238	347	270	1 370	3 837	138	50.5	18.5	23.4	7 287
on other	169	130	207	82	387	471	8	10.3	1.3	0.0	1 466
Sub-total	1 164	368	554	352	1 757	4 308	146	60.8	19.8	23.4	8 753
Other revenue	123	30	48	15	83	226	4	4.5	1.4	1.5	536
Total	1 287	398	602	367	1 840	4 534	150	65.3	21.2	24.9	9 289
Increase from previous year	4%	-9%	-9%	-8%	28%	-1%	5%	-1%	3%	11%	3%
Expenses											
Interest	822	269	395	251	1 168	2 865	91	34.1	12.7	14.8	5 923
Other including income taxes	372	117	201	98	559	1 517	48	30.1	5.8	9.4	2 957
Total	1 194	386	596	349	1 727	4 382	139	64.2	18.5	24.2	8 880
Increase from previous year	2%	-4%	-7%	-9%	40%	1%	5%	2%	2%	11%	6%
Net savings	93	12	6	18	113	152	11	1.1	2.7	0.7	410
Increase from previous year	28%	-66%	-67%	1%	-44%	-40%	6%	-58%	8%	17%	-34%
Balance Sheet - Year end 1991											
Assets											
Cash; demand & term deposits	1 778	523	1 896	728	1 701	6 156	189	144	22	29	13 166
Other Investments	457	713	447	190	1 088	383	21	24	4	1	3 328
Sub-total	2 235	1 236	2 343	918	2 789	6 539	210	168	26	30	16 494
Loans outstanding											
Mortgage	8 051	1 353	1 966	1 613	5 547	21 050	370	91	27	66	40 134
Non mortgage	1 455	752	1 086	836	3 116	13 088	656	278	92	97	21 456
Sub-total	9 506	2 105	3 052	2 449	8 663	34 138	1 026	369	119	163	61 590
Fixed & other	421	74	119	49	253	789	45	14	7	7	1 778
Total Assets	12 161	3 414	5 514	3 414	11 705	41 467	1 281	551	152	200	79 859
Increase from previous year	17%	5%	3%	3%	7%	12%	12%	11%	8%	16%	10%

(Continued)



# Appendix F: Credit Unions in Canada<sup>a</sup> (Locals) 1991 (Continued)

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	Nfld.	Canada
<b>Liabilities and Equity</b>											
Demand & term deposits <sup>c</sup>	10 466	3 191	5 093	3 203	10 844	34 959	1 167	513	115	190	69 741
Loans payable	571	7	10	80	26	2 854	51	3	27	1	3 630
Other liabilities	563	112	197	102	367	1 362	-	19	4	1	2 727
<b>Sub-total</b>	<b>11 600</b>	<b>3 310</b>	<b>5 300</b>	<b>3 384</b>	<b>11 237</b>	<b>39 176</b>	<b>1 218</b>	<b>534</b>	<b>146</b>	<b>191</b>	<b>76 096</b>
<b>Members equity</b>											
Share capital <sup>d</sup>	248	385	20	5	63	388	-	-	-	9	1 118
Surplus & reserves	313	-281	194	24	405	1 904	62	17	6	-	2 644
<b>Sub-total</b>	<b>561</b>	<b>104</b>	<b>214</b>	<b>29</b>	<b>468</b>	<b>2 291</b>	<b>63</b>	<b>16</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>3 762</b>
<b>Total</b>	<b>12 161</b>	<b>3 414</b>	<b>5 514</b>	<b>3 414</b>	<b>11 705</b>	<b>41 467</b>	<b>1 281</b>	<b>551</b>	<b>152</b>	<b>200</b>	<b>79 859</b>
"Capital employed" <sup>ee</sup>	11 598	3 302	5 317	3 312	11 338	40 105	1 281	532	148	199	77 132

- Million Dollars -

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	Nfld.	Canada
--	------	-------	-------	------	------	------	------	------	--------	-------	--------

## Year 1991- Financial Ratio Analyses

- Percentages -

Loan yield-interest on loans to loans outstanding (Banks prime rate in period 12.75%-8.00%)	10.5	11.3	11.4	11.0	15.8	11.2	13.5	13.7	15.5	14.4	11.8	12.8
Interest rate paid on deposits and loans payable (non equity capital employed)	7.4	8.4	7.7	7.6	10.7	7.6	7.5	6.6	8.9	7.7	8.1	7.9
Interest rate differential	3.0	2.9	3.6	3.4	5.1	3.7	6.0	7.1	6.6	6.6	3.8	4.9
Yield on deposits and other investments	7.6	10.5	8.8	8.9	13.9	7.2	3.8	6.1	5.0	0.0	8.9	7.1
Interest rate spread: interest earned less interest expense to total revenue	26.6	24.9	26.4	27.5	32.0	31.8	36.7	40.9	33.5	34.5	30.5	32.3
Other revenue to total revenue	9.6	7.5	8.0	4.1	4.5	5.0	2.7	6.9	6.6	6.0	5.8	5.5
Gross margin (sum of the above two rows)	36.1	32.4	34.4	31.6	36.5	36.8	39.3	47.8	40.1	40.6	36.2	37.8
Gross margin to capital employed	4.0	3.9	3.9	3.5	5.9	4.2	4.6	6.0	6.1	4.5	4.4	4.7

(Continued)

# Appendix F: Credit Unions in Canada<sup>a</sup> (Locals) 1991 (Concluded)

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.B.	N.S.	P.E.I.	Nfld.	Canada	Average <sup>f</sup>
	- Percentages -											
Non interest expense to total revenue	28.9	29.4	33.4	26.7	30.4	33.5	32.0	46.1	27.4	37.8	31.8	32.7
Non interest expense to capital employed	3.2	3.5	3.8	3.0	4.9	3.8	3.7	5.7	3.9	4.7	3.8	4.0
Net savings to total revenue	7.2	3.0	1.0	4.9	6.1	3.4	7.3	1.7	12.7	2.8	4.4	5.1
<b>Return on equity: net savings to members' equity</b>	<b>16.6</b>	<b>11.5</b>	<b>2.8</b>	<b>62.1</b>	<b>24.1</b>	<b>6.6</b>	<b>17.5</b>	<b>6.9</b>	<b>38.6</b>	<b>7.8</b>	<b>10.9</b>	<b>19.7</b>
<b>Return on assets: net savings to total assets</b>	<b>0.8</b>	<b>0.4</b>	<b>0.1</b>	<b>0.5</b>	<b>1.0</b>	<b>0.4</b>	<b>0.9</b>	<b>0.2</b>	<b>1.8</b>	<b>0.4</b>	<b>0.5</b>	<b>0.6</b>
<b>Return on capital employed: net savings plus interest expense to members' equity, demand &amp; term deposits &amp; loans payable</b>	<b>7.9</b>	<b>8.5</b>	<b>7.5</b>	<b>6.1</b>	<b>11.3</b>	<b>7.5</b>	<b>8.0</b>	<b>6.6</b>	<b>10.4</b>	<b>7.8</b>	<b>8.2</b>	<b>8.3</b>
<b>Members equity to total assets</b>	<b>4.6</b>	<b>3.0</b>	<b>3.9</b>	<b>0.8</b>	<b>4.0</b>	<b>5.5</b>	<b>4.9</b>	<b>2.9</b>	<b>4.6</b>	<b>4.5</b>	<b>4.7</b>	<b>3.9</b>
Members deposits & equity to total assets	90.7	96.5	96.2	94.7	96.6	89.8	96.0	96.0	80.3	99.5	92.0	93.6
Non member liabilities (loans & other liabilities) to total assets	9.3	3.5	3.8	5.3	3.4	10.2	4.0	4.0	20.4	1.0	8.0	6.5
Surplus & reserves to total assets	2.6	-8.2	3.5	0.7	3.5	4.6	4.8	3.1	3.9	0.0	3.3	1.8
<b>Liquid investments (cash &amp; deposits) to total assets</b>	<b>14.6</b>	<b>15.3</b>	<b>34.4</b>	<b>21.3</b>	<b>14.5</b>	<b>14.8</b>	<b>14.8</b>	<b>26.1</b>	<b>14.5</b>	<b>14.5</b>	<b>16.5</b>	<b>18.5</b>
Loans outstanding to total assets	78.2	61.7	55.4	71.7	74.0	82.3	80.1	67.0	78.3	81.5	77.1	73.0
Loan mix: mortgages to total loans	84.7	64.3	64.4	65.9	64.0	61.7	36.1	24.7	22.7	40.5	65.2	52.9

<sup>a</sup> Cat 61-008 Quarterly Financial Statistics for Enterprises - Includes Credit Unions

<sup>b</sup> Total of the four quarters from Cat 61-008

<sup>c</sup> Includes withdrawable shares for Sask., Ont., N.B., N.S. & P.E.I.

<sup>d</sup> Adjusted to include only non-withdrawable shares if any, for Sask., Ont., N.B., N.S., & P.E.I.

<sup>e</sup> Total of demand and term deposits, loans payable and members' equity

<sup>f</sup> Average of the provincial ratios as opposed to the Canada ratios which are calculated on total country dollar figures



## Appendix G: Credit Unions and other Financial Institutions in Canada<sup>a</sup>

### Income Statements

	1988	1989	1990	1991
<b>Credit Unions (Locals)</b>				
	- Million Dollars -			
<b>Revenues</b>				
Interest on loans		6 338	7 129	7 287
on other		1 184	1 428	1 466
<b>Sub-total</b>		<b>7 522</b>	<b>8 557</b>	<b>8 753</b>
Other revenue		418	455	536
<b>Total Revenues</b>	<b>6 365</b>	<b>7 940</b>	<b>9 012</b>	<b>9 289</b>
<b>Increase from previous year</b>		<b>25%</b>	<b>13%</b>	<b>3%</b>
<b>Expenses</b>				
Interest	3 834	5 017	5 906	5 923
<b>Increase from previous year</b>		<b>31%</b>	<b>18%</b>	<b>0%</b>
Other including income taxes		2 369	2 489	2 957
<b>Total Expenses</b>	<b>5 959</b>	<b>7 385</b>	<b>8 395</b>	<b>8 880</b>
<b>Increase from previous year</b>		<b>24%</b>	<b>14%</b>	<b>6%</b>
Net savings	406	555	617	410
<b>Increase from previous year</b>		<b>37%</b>	<b>11%</b>	<b>-34%</b>

### Banks and Trust Companies

Total revenues	46 766	58 639	66 639	65 171
<b>Increase from previous year</b>		<b>25%</b>	<b>14%</b>	<b>-2%</b>
Total expenses including income taxes	43 361	57 758	63 585	61 789
<b>Increase from previous year</b>		<b>33%</b>	<b>10%</b>	<b>-3%</b>
Net income	3 405	880	3 054	3 382
<b>Increase from previous year</b>		<b>-74%</b>	<b>247%</b>	<b>11%</b>

(Continued)

## Appendix G: Credit Unions and other Financial Institutions in Canada<sup>a</sup> (Continued)

### Balance Sheets

	1988	1989	1990	1991
Credit Unions (Locals)	- Million Dollars -			
Assets				
Cash; demand and term deposits		11 750	12 868	13 166
Other Investments		1 974	2 908	3 328
Loans outstanding				
Mortgage		32 776	36 485	40 134
Non mortgage		18 624	18 662	21 456
Subtotal: loans	47 766	51 399	55 151	61 590
Increase from previous year		8%	7%	12%
Fixed & other		1 969	1 442	1 778
Total Assets	61 107	67 092	72 366	79 859
Increase from previous year		10%	8%	10%
Liabilities and Equity				
Demand & term deposits <sup>b</sup>		59 282	64 063	69 741
Loans payable		2 707	2 235	3 630
Other liabilities		2 339	2 662	2 727
Sub-total: Liabilities		64 328	68 752	76 096
Members' equity				
Share Capital <sup>b</sup>		602	710	1 118
Surplus & reserves		2 161	2 696	2 644
Sub-total: Members' equity		2 764	3 613	3 762
Total Liabilities & Equity	61 107	67 092	72 366	79 859

### Banks and Trust Companies

<b>Total assets</b>	<b>512 110</b>	<b>563 961</b>	<b>606 342</b>	<b>624 154</b>
<b>Increase from previous year</b>		<b>10%</b>	<b>8%</b>	<b>3%</b>
Liabilities	481 613	530 217	568 848	582 705
Shareholders' equity	30 497	33 744	37 493	41 449

<sup>a</sup> Cat 61-008 Quarterly Financial Statistics for Enterprises - Includes Credit Unions

<sup>b</sup> Adjusted re withdrawable share capital



Source : Secrétariat aux Coopératives

<b>Total</b>	<b>154 436</b>	<b>226 514</b>	<b>233 288</b>	<b>298 941</b>	<b>270 988</b>
<b>Total partiel</b>	<b>113 478</b>	<b>178 367</b>	<b>190 523</b>	<b>228 035</b>	<b>189 807</b>
Autres	15 986	40 884	41 229	73 576	46 208
Bois brut et bois de pulpe	97 492	137 483	149 294	154 459	143 599
<b>Ventes de produits et d'approvisionnement</b>					
<b>Total partiel</b>	<b>40 958</b>	<b>48 147</b>	<b>42 765</b>	<b>70 906</b>	<b>81 181</b>
Autres revenus	5 084	2 552	1 209	1 564	3 200
Revenus des services	35 874	45 595	41 556	69 342	77 981
- en milliers de dollars -					
Sociétaires déclarés	8 938	8 030	7 495	8 695	8 105
<b>Nombre d'associations</b>	<b>153</b>	<b>147</b>	<b>153</b>	<b>177</b>	<b>188</b>
<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1991</b>

## Annexe H : Coopératives de travailleurs

## Appendix H : Worker Co-operatives

	<b>1987</b>	<b>1988</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>
<b>Number of Associations</b>	153	147	153	177	188
Membership	8 938	8 030	7 495	8 695	8 105
- Thousand Dollars -					
Service Revenue	35 874	45 595	41 556	69 342	77 981
Other Income	5 084	2 552	1 209	1 564	3 200
<b>Sub-Total</b>	<b>40 958</b>	<b>48 147</b>	<b>42 765</b>	<b>70 906</b>	<b>81 181</b>
<b>Sales of Products and Supplies</b>					
Lumber and Pulpwood	97 492	137 483	149 294	154 459	143 599
Other	15 986	40 884	41 229	73 576	46 208
<b>Sub-Total</b>	<b>113 478</b>	<b>178 367</b>	<b>190 523</b>	<b>228 035</b>	<b>189 807</b>
<b>Total</b>	<b>154 436</b>	<b>226 514</b>	<b>233 288</b>	<b>298 941</b>	<b>270 988</b>

Source: Co-operatives Secretariat

# Annexe G : Caisses d'épargne et autres institutions financières au Canada<sup>a</sup> (suites)

## Bilans

	1988	1989	1990	1991
--	------	------	------	------

## Caisses d'épargne et de crédit (locales)

- en millions de dollars -

Actif	1988	1989	1990	1991
Comptant : dépôts à terme et à demande	11 750	12 868	13 166	13 166
Autres investissements	1 974	2 908	3 328	3 328
Prêts				
Hypothécaires	32 776	36 485	40 134	40 134
Non hypothécaires	18 624	18 662	21 456	21 456
Total partiel : prêts	47 766	51 399	55 151	61 590
Augmentation sur l'année précédente				
	8 %	7 %	12 %	

Total	1988	1989	1990	1991
Immobilisations et autres	1 969	1 442	1 778	1 778
Total	61 107	67 092	72 366	79 859
Augmentation sur l'année précédente				
	10 %	8 %	10 %	

Passif et avoir	1988	1989	1990	1991
Dépôts à terme et à demande <sup>b</sup>	59 282	64 063	69 741	69 741
Prêts payables	2 707	2 235	3 630	3 630
Autres passifs	2 339	2 662	2 727	2 727
Total partiel : passif	64 328	68 752	76 096	76 096
Avoir des sociétaires				
Capital Social <sup>b</sup>	602	710	1 118	1 118
Surplus et réserve	2 161	2 696	2 644	2 644
Total partiel : avoir des sociétaires	2 764	3 613	3 762	3 762
Total	61 107	67 092	72 366	79 859

## Banques et fiducies

Actif total	1988	1989	1990	1991
	512 110	563 961	606 342	624 154
Augmentation sur l'année précédente				
	10 %	8 %	3 %	
Passif	481 613	530 217	568 848	582 705
Avoir des actionnaires	30 497	33 744	37 493	41 449

<sup>a</sup> Statistiques financières trimestrielles des entreprises - Cat 61-008 - comprenant les crédits unifiés  
<sup>b</sup> Ajusté pour tenir compte du remboursement du capital social

États des revenus et dépenses

	1988	1989	1990	1991
--	------	------	------	------

**Caisses d'épargne  
et de crédit (locales)**

- en millions de dollars -

Revenus	Intérêts : sur les prêts	1 184	7 129	1 466	8 753
autres revenus d'intérêts					
Total partiel		7 522	8 557		
Autres revenus		418	455	536	
Total		6 365	7 940	9 012	9 289
Augmentation sur l'année précédente					
		25 %	13 %	3 %	

Dépenses	Intérêts	3 834	5 017	5 906	5 923
Augmentation sur l'année précédente					
		31 %	18 %	0 %	

Autres incluant les impôts		2 369	2 489	2 957	
Total		5 959	7 385	8 395	8 880
Augmentation sur l'année précédente					
		24 %	14 %	6 %	
Surplus net		406	555	617	410
Augmentation sur l'année précédente					
		37 %	11 %	-34 %	

**Banques et fiducies**

Revenus totaux		46 766	58 639	66 639	65 171
Augmentation sur l'année précédente					
		25 %	14 %	-2 %	
Dépenses totales incluant l'impôt		43 361	57 758	63 585	61 789
Augmentation sur l'année précédente					
		33 %	10 %	-3 %	
Revenus nets (avant participation minoritaire)		3 405	880	3 054	3 382
Augmentation sur l'année précédente					
		-74 %	247 %	11 %	

(Suite à la page suivante)



Annexe F : Caisses d'épargne et de crédit au Canada<sup>a</sup> (locales) 1991 (fin)

	C.B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Canada	Moyenne <sup>f</sup>
	- en pourcentage -											
Dépenses (sauf les intérêts) sur revenu total	28,9	29,4	33,4	26,7	30,4	33,5	32,0	46,1	27,4	37,8	31,8	32,7
Dépenses (sauf les intérêts) sur capitaux employés	3,2	3,5	3,8	3,0	4,9	3,8	3,7	5,7	3,9	4,7	3,8	4,0
Revenu net par rapport au revenu total	7,2	3,0	1,0	4,9	6,1	3,4	7,3	1,7	12,7	2,8	4,4	5,1
Rendement de l'avoir - revenu net (annuel) par rapport à l'avoir des sociétés	16,6	11,5	2,8	62,1	24,1	6,6	17,5	6,9	38,6	7,8	10,9	19,7
Rendement de l'actif : revenu net sur l'actif total	0,8	0,4	0,1	0,5	1,0	0,4	0,9	0,2	1,8	0,4	0,5	0,6
Rendement du capital utilisé - revenu net plus dépenses d'intérêt (annuel) par rapport à l'avoir des sociétés, aux dépôts à vue et à terme et aux emprunts créditeurs	7,9	8,5	7,5	8,1	11,3	7,5	8,0	6,6	10,4	7,8	8,2	8,3
Avoir des sociétés par rapport à l'actif total	4,6	3,0	3,9	0,8	4,0	5,5	4,9	2,9	4,6	4,5	4,7	3,9
Dépôts et avoir des sociétés par rapport à l'actif total	90,7	96,5	96,2	94,7	96,6	89,8	96,0	96,0	80,3	99,5	92,0	93,6
Passif autre que celui des sociétés (prêts et impôts et autre passif) par rapport à l'actif total	9,3	3,5	3,8	5,3	3,4	10,2	4,0	4,0	20,4	1,0	8,0	6,5
Bénéfices non répartis et réserves par rapport à l'actif total	2,6	-8,2	3,5	0,7	3,5	4,6	4,8	3,1	3,9	0,0	3,3	1,8
Placements en liquide (dépôts à vue et à terme et en caisse) par rapport à l'actif total	14,6	15,3	34,4	21,3	14,5	14,8	14,8	26,1	14,5	14,5	16,5	18,5
Prêts en cours par rapport à l'actif total	78,2	61,7	55,4	71,7	74,0	82,3	80,1	67,0	78,3	81,5	77,1	73,0
Constitution des prêts - hypothèques par rapport à l'ensemble des prêts	84,7	64,3	64,4	65,9	64,0	61,7	36,1	24,7	22,7	40,5	65,2	52,9

<sup>a</sup> Statistiques financières trimestrielles des entreprises - catalogue 61-008 - comprenant les credit unions.<sup>b</sup> Total des quatre trimestres publiés dans Statistiques Canada - catalogue 61-008.<sup>c</sup> Incluant les parts sociales remboursables pour la Saskatchewan, l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard.<sup>d</sup> Ajustés pour inclure seulement les parts sociales non remboursables pour la Saskatchewan, l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard.<sup>e</sup> Dépôts à demande et à terme totaux, emprunts créditeurs, avoir des membres<sup>f</sup> Moyenne des ratios provinciaux par rapport aux ratios canadiens qui sont calculés à partir des chiffres de l'ensemble du pays.

Annexe F : Caisses d'épargne et de crédit au Canada<sup>a</sup> (locales) 1991 (suite)

	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Canada
- en millions de dollars -											
<b>Passif</b>											
Dépôts à vue et à terme <sup>c</sup>	10 466	3 191	5 093	3 203	10 844	34 959	1 167	513	115	190	69 741
Emprunts créditeurs	571	7	10	80	26	2 854	51	3	27	1	3 630
Autre passif	563	112	197	102	367	1 362	-	19	4	1	2 727
<b>Total partiel</b>	<b>11 600</b>	<b>3 310</b>	<b>5 300</b>	<b>3 384</b>	<b>11 237</b>	<b>39 176</b>	<b>1 218</b>	<b>534</b>	<b>146</b>	<b>191</b>	<b>76 096</b>
<b>Avoir des sociétaires</b>											
Capital social <sup>d</sup>	248	385	20	5	63	388	-	-	-	9	1 118
Bénéfices non répartis et réserves	313	-281	194	24	405	1 904	62	17	6	-	2 644
<b>Total partiel</b>	<b>561</b>	<b>104</b>	<b>214</b>	<b>29</b>	<b>468</b>	<b>2 291</b>	<b>63</b>	<b>16</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>3 762</b>
<b>Total</b>	<b>12 161</b>	<b>3 414</b>	<b>5 514</b>	<b>3 414</b>	<b>11 705</b>	<b>41 467</b>	<b>1 281</b>	<b>551</b>	<b>152</b>	<b>200</b>	<b>79 859</b>
«Capitaux utilisés» <sup>e</sup>	11 598	3 302	5 317	3 312	11 338	40 105	1 281	532	148	199	77 132

C.-B. Alb. Sask. Man. Ont. Qc. N.-B. N.-É. I.-P.-É. T.-N. Canada Moyenne<sup>f</sup>

## Année 1991 - analyse des ratios financiers

- en pourcentage -

Rendement des prêts - intérêts sur les prêts (annuel) par rapport aux prêts en cours (taux préférentiel des banques pour la période de 12,75 à 8,00%)	10,5	11,3	11,4	11,0	15,8	11,2	13,5	13,7	15,5	14,4	11,8	12,8
Taux d'intérêts payés sur le capital autre que l'avoir (dépôts et prêts payables)	7,4	8,4	7,7	7,6	10,7	7,6	7,5	6,6	8,9	7,7	8,1	7,9
Différentiel des taux d'intérêt	3,0	2,9	3,6	3,4	5,1	3,7	6,0	7,1	6,6	6,6	3,8	4,9
Rendement des dépôts et autres investissements	7,6	10,5	8,8	8,9	13,9	7,2	3,8	6,1	5,0	0,0	8,9	7,1
Ventilation des taux d'intérêt - intérêts gagnés moins dépenses d'intérêt par rapport au revenu total	26,6	24,9	26,4	27,5	32,0	31,8	36,7	40,9	33,5	34,5	30,5	32,3
Autres revenus par rapport au revenu total	9,6	7,5	8,0	4,1	4,5	5,0	2,7	6,9	6,6	6,0	5,8	5,5
Marge brute (Total des 2 lignes précédentes)	36,1	32,4	34,4	31,6	36,5	36,8	39,3	47,8	40,1	40,6	36,2	37,8
Marge brute sur capitaux utilisés	4,0	3,9	3,9	3,5	5,9	4,2	4,6	6,0	6,1	4,5	4,4	4,7

(Suite à la page suivante)

# Annexe F : Caisses d'épargne et de crédit au Canada<sup>a</sup> (locales) 1991

	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Canada
États des revenus - 1991 <sup>b</sup>											
- en millions de dollars -											
Revenus											
Intérêts gagnés : sur les prêts	995	238	347	270	1 370	3 837	138	50,5	18,5	23,4	7 287
autres	169	130	207	82	387	471	8	10,3	1,3	0,0	1 466
<b>Total partiel</b>	<b>1 164</b>	<b>368</b>	<b>554</b>	<b>352</b>	<b>1 757</b>	<b>4 308</b>	<b>146</b>	<b>60,8</b>	<b>19,8</b>	<b>23,4</b>	<b>8 753</b>
Autres revenus	123	30	48	15	83	226	4	4,5	1,4	1,5	536
<b>Total</b>	<b>1 287</b>	<b>398</b>	<b>602</b>	<b>367</b>	<b>1 840</b>	<b>4 534</b>	<b>150</b>	<b>65,3</b>	<b>21,2</b>	<b>24,9</b>	<b>9 289</b>
Augmentation sur l'année précédente	4 %	-9 %	-9 %	-8 %	28 %	-1 %	5 %	-1 %	3 %	11 %	3 %
Dépenses											
Intérêts	822	269	395	251	1 168	2 865	91	34,1	12,7	14,8	5 923
Autres dépenses comprenant les taxes	372	117	201	98	559	1 517	48	30,1	5,8	9,4	2 957
<b>Total</b>	<b>1 194</b>	<b>386</b>	<b>596</b>	<b>349</b>	<b>1 727</b>	<b>4 382</b>	<b>139</b>	<b>64,2</b>	<b>18,5</b>	<b>24,2</b>	<b>8 880</b>
Augmentation sur l'année précédente	2 %	-4 %	-7 %	-9 %	40 %	1 %	5 %	2 %	2 %	11 %	6 %
Surplus net	93	12	6	18	113	152	11	1,1	2,7	0,7	410
Augmentation sur l'année précédente	28 %	-66 %	-67 %	1 %	-44 %	40 %	6 %	-58 %	8 %	17 %	-34 %
Fin de l'année - bilan 1991											
Actif											
En caisse et dépôts à vue et à terme	1 778	523	1 896	728	1 701	6 156	189	144	22	29	13 166
Autres placements	457	713	447	190	1 088	383	21	24	4	1	3 328
<b>Total partiel</b>	<b>2 235</b>	<b>1 236</b>	<b>2 343</b>	<b>918</b>	<b>2 789</b>	<b>6 539</b>	<b>210</b>	<b>168</b>	<b>26</b>	<b>30</b>	<b>16 494</b>
Prêts en cours :											
Hypothécaire	8 051	1 353	1 966	1 613	5 547	21 050	370	91	27	66	40 134
Non hypothécaire	1 455	752	1 086	836	3 116	13 088	656	278	92	97	21 456
<b>Total partiel</b>	<b>9 506</b>	<b>2 105</b>	<b>3 052</b>	<b>2 449</b>	<b>8 663</b>	<b>34 138</b>	<b>1 026</b>	<b>369</b>	<b>119</b>	<b>163</b>	<b>61 590</b>
Immobilisations et autres actifs	421	74	119	49	253	789	45	14	7	7	1 778
<b>Actif total</b>	<b>12 161</b>	<b>3 414</b>	<b>5 514</b>	<b>3 414</b>	<b>11 705</b>	<b>41 467</b>	<b>1 281</b>	<b>551</b>	<b>152</b>	<b>200</b>	<b>79 859</b>
Augmentation sur l'année précédente	17 %	5 %	3 %	3 %	7 %	12 %	12 %	11 %	8 %	16 %	10 %

(Suite à la page suivante)



## Annexe E : Coopératives, résumé par fonction, 1991 (fin)

Chiffre d'affaires	- en millions de dollars -												
	Canada	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc.	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Inter- Prov.	T.N.-O. Yukon
<b>De commercialisation</b>													
Agriculture	9 785,6	757,2	1 963,4	2 585,5	801,8	337,4	1 728,6	56,4	352,5	52,5	7,5	1 142,8	-
Pêche	215,3	70,2	0,6	0,1	7,2	2,1	2,0	59,0	36,2	22,5	15,4	-	-
Forêt	197,9	16,0	-	-	0,1	-	162,6	15,0	4,1	-	-	-	-
Artisanat	17,0	8,6	-	-	0,4	1,0	0,5	0,4	1,0	3,0	0,4	-	1,7
<b>Total partiel</b>	10 215,8	852,0	1 964,0	2 585,6	809,5	340,5	1 893,7	130,8	393,8	78,0	23,3	1 142,8	-
<b>De consommation</b>													
Denrées alimentaires	1 770,2	115,6	636,2	13,7	50,6	16,4	369,1	242,4	128,1	28,6	116,4	-	51,8
Agriculture	1 570,3	105,6	67,7	13,6	63,8	629,2	659,5	6,5	18,2	3,8	2,6	-	-
Habitation	506,5	77,2	20,5	5,9	19,6	234,8	120,4	6,4	15,6	1,1	4,8	-	0,2
Services	637,8	184,3	101,3	35,7	14,0	46,1	134,3	2,5	15,4	4,8	0,5	98,9	-
Autres	1 992,9	100,9	596,1	808,5	213,6	144,4	80,5	18,0	12,5	18,4	-	-	-
<b>Total partiel</b>	6 477,7	583,4	1 421,8	877,4	361,6	1 070,9	1 363,8	275,8	189,8	56,7	124,3	98,9	51,8
<b>Total</b>	16 693,4	1 435,4	3 385,8	3 463,0	1 171,1	1 411,4	3 257,5	406,6	583,6	134,7	147,6	1 241,7	51,8
<b>Actifs</b>													3,2
<b>De commercialisation</b>													
Agriculture	3 548,5	248,7	779,7	963,3	245,7	117,0	623,9	21,1	99,0	17,1	1,2	431,8	-
Pêche	91,0	35,5	0,2	-	1,4	0,4	3,0	29,3	8,8	5,8	6,6	-	-
Forêt	94,9	3,8	-	-	-	-	88,6	1,6	0,9	-	-	-	-
Artisanat	8,0	1,7	-	-	0,2	0,4	1,1	0,1	0,3	1,4	0,2	-	2,6
<b>Total partiel</b>	3 742,4	289,7	779,9	963,3	247,3	117,8	716,6	52,1	109,0	24,3	8,0	431,8	-
<b>De consommation</b>													2,6
Denrées alimentaires	503,9	37,9	167,7	6,1	18,6	4,7	101,1	61,5	32,4	6,5	29,8	-	37,3
Agriculture	608,5	35,8	55,9	11,5	34,1	200,0	259,3	3,3	6,4	1,4	0,8	-	-
Habitation	3 294,2	580,2	143,2	38,9	107,0	1 487,0	751,6	39,5	112,5	7,3	25,4	-	1,6
Services	716,7	41,2	360,6	37,5	11,6	23,1	122,7	1,6	4,3	5,0	0,2	108,9	-
Autres	794,1	41,0	229,8	366,4	88,5	28,8	23,2	7,0	4,0	5,4	-	-	-
<b>Total partiel</b>	5 917,4	736,1	957,2	460,4	259,8	1 743,6	1 257,9	112,9	159,6	25,6	56,2	108,9	37,3
<b>Total</b>	9 659,8	1 025,8	1 737,1	1 423,7	507,1	1 861,4	1 974,5	165,0	268,6	49,9	64,2	540,7	37,3
													4,5

# Annexe E : Coopératives, résumé par fonction, 1991

	Canada	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc	N.-B.	N.-É.	I.-P.-É.	T.-N.	Inter- Prov.	T.N.-O.	Yukon
<b>Associations déclarantes</b>	- nombre -													
<b>De commercialisation</b>														
Agriculture	243	18	68	35	20	30	41	10	14	2	2	3	-	-
Pêche	61	2	2	6	14	2	6	12	9	5	3	-	-	-
Forêt	72	4	-	1	1	-	44	14	8	-	-	-	-	-
Artisanat	45	2	2	2	5	6	5	7	8	3	3	-	1	1
<b>Total partiel</b>	<b>421</b>	<b>26</b>	<b>72</b>	<b>44</b>	<b>40</b>	<b>38</b>	<b>96</b>	<b>43</b>	<b>39</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>De consommation</b>														
Dentrées alimentaires	344	17	23	17	13	15	132	30	37	8	16	-	34	2
Agriculture	426	8	96	151	36	32	69	14	12	5	3	-	-	-
Habitation	1 641	147	51	17	38	318	928	21	93	6	21	-	-	1
Services	1 547	29	296	475	106	336	212	36	27	13	5	11	1	-
Autres	360	8	38	146	31	10	114	5	5	2	1	-	-	-
<b>Total partiel</b>	<b>4 318</b>	<b>209</b>	<b>504</b>	<b>806</b>	<b>224</b>	<b>711</b>	<b>1 455</b>	<b>106</b>	<b>174</b>	<b>34</b>	<b>46</b>	<b>11</b>	<b>35</b>	<b>3</b>
<b>Total</b>	<b>4 739</b>	<b>235</b>	<b>576</b>	<b>850</b>	<b>264</b>	<b>749</b>	<b>1 551</b>	<b>149</b>	<b>213</b>	<b>44</b>	<b>54</b>	<b>14</b>	<b>36</b>	<b>4</b>
<b>Sociétaires déclarés</b>	- nombre en milliers -													
<b>De commercialisation</b>														
Agriculture	307,0	6,5	68,0	94,5	31,6	11,3	15,7	2,5	2,9	0,7	-	73,3	-	-
Pêche	8,7	1,5	0,2	0,2	1,2	0,1	0,3	1,8	1,2	0,5	1,7	-	-	-
Forêt	5,5	0,3	-	-	-	-	4,2	0,2	0,8	-	-	-	-	-
Artisanat	3,8	0,2	0,1	-	0,2	0,3	1,3	1,0	0,1	0,3	0,1	-	-	0,2
<b>Total partiel</b>	<b>325,0</b>	<b>8,5</b>	<b>68,3</b>	<b>94,7</b>	<b>33,0</b>	<b>11,7</b>	<b>21,5</b>	<b>5,5</b>	<b>5,0</b>	<b>1,5</b>	<b>1,8</b>	<b>73,3</b>	<b>-</b>	<b>0,2</b>
<b>De consommation</b>														
Dentrées alimentaires	708,4	42,5	374,3	7,7	16,6	8,5	89,8	51,0	36,5	12,6	59,8	-	8,8	0,2
Agriculture	260,0	31,0	58,3	8,5	16,1	84,8	53,8	1,2	5,1	0,7	0,5	-	-	-
Habitation	91,7	13,0	6,0	0,8	3,0	40,5	24,1	1,2	2,4	0,1	0,5	-	-	-
Services	685,9	272,3	118,2	69,2	33,2	31,4	149,0	4,8	1,5	5,2	0,6	0,4	0,1	-
Autres	1 278,3	227,1	234,9	332,7	169,6	11,6	289,0	5,9	3,5	3,8	0,2	-	-	-
<b>Total partiel</b>	<b>3 024,1</b>	<b>585,9</b>	<b>791,7</b>	<b>418,9</b>	<b>238,5</b>	<b>176,8</b>	<b>605,7</b>	<b>64,1</b>	<b>49,0</b>	<b>22,4</b>	<b>61,6</b>	<b>0,4</b>	<b>8,9</b>	<b>0,2</b>
<b>Total</b>	<b>3 349,1</b>	<b>594,4</b>	<b>860,0</b>	<b>513,6</b>	<b>271,5</b>	<b>188,5</b>	<b>627,2</b>	<b>69,6</b>	<b>54,0</b>	<b>23,9</b>	<b>63,4</b>	<b>73,7</b>	<b>8,9</b>	<b>0,4</b>

(Suite à la page suivante)

	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
<b>Ratios de liquidité</b>				- d'achat <sup>h</sup>	- de vente	- de service			
Ratio de fonds de roulement <sup>a</sup>	1,5	1,5	1,6	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4
Comptes débiteurs / fonds de roulement net <sup>b</sup>	1,0	1,0	0,9	1,8	1,9	2,0	1,3	1,1	1,3
Inventaires / fonds de roulement net	1,8	1,8	1,5	2,2	2,2	2,4	s/o	s/o	s/o
Comptes créditeurs / inventaires	0,6	0,6	0,7	0,5	0,5	0,5	s/o	s/o	s/o
Roulement des comptes débiteurs (jour) <sup>c</sup>	21,4	20,5	20,1	30,7	30,6	32,7	53,9	48,2	56,0
<b>Ratios de solvabilité</b>									
Ratio d'endettement <sup>d</sup>	1,1	1,0	0,9	1,4	1,3	1,6	5,9	5,8	5,4
Passif / actif total (%)	51,8	50,4	47,1	58,1	57,1	62,1	85,9	85,2	84,4
Avoir des sociétés / actif total (%)	48,2	49,6	52,9	41,9	42,9	37,9	14,1	14,8	15,6
Passif à long terme / capitalisation (%) <sup>e</sup>	26,2	25,2	24,0	20,5	19,8	26,5	83,8	83,8	82,9
Actif à long terme / avoir des sociétés (%)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	6,2	6,2	5,8
Ventes et revenus des services / avoir des sociétés	5,9	5,7	5,3	7,1	6,9	7,4	1,5	1,5	1,4
<b>Ratio de rentabilité</b>									
Surplus net / ventes et revenus des services	2,7	2,6	2,4	0,5	1,1	1,1	3,8	3,6	4,5
<b>Ratio de rendement</b>									
Roulement des inventaires <sup>f</sup>	7,9	7,9	8,9	7,9	8,3	7,3	s/o	s/o	s/o
Marge brute / ventes (%)	16,4	16,9	16,5	16,7	16,0	15,9	s/o	s/o	s/o
Revenu brut / ventes et revenus des services (%) <sup>g</sup>	19,3	19,6	19,5	20,0	20,4	20,0	s/o	s/o	s/o
Dépenses / ventes et revenus des services (%)	17,7	18,0	18,1	19,8	19,8	19,1	118,1	119,3	117,8
<b>Ratio général</b>									
Autres revenus / ventes et revenus des services (%)	1,1	1,0	1,0	0,4	0,6	0,3	25,0	23,2	24,3

<sup>a</sup> Actif à court terme / passif à court terme  
<sup>b</sup> Fonds de roulement : actif à court terme moins passif à court terme  
<sup>c</sup> Comptes débiteurs / ventes et revenus des services divisés par 365  
<sup>d</sup> Passif sur avoir des sociétés  
<sup>e</sup> Emprunts à long terme / emprunts à long terme et avoir des sociétés  
<sup>f</sup> Coût des marchandises vendues aux inventaires  
<sup>g</sup> Revenu brut inclut marge brute, revenus des services, revenus provenant de dividendes et de ristournes  
<sup>h</sup> De consommation et d'approvisionnement  
<sup>i</sup> Données révisées



	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
Électricité rurale	164	1	—	165
Gaz naturel	68	—	—	68
Aqueducs	22	1	5	29
Pompiers volontaires	22	—	—	22
Gardiennes	26	—	1	37
Pré-scolaire	116	11	7	414
Criblage de semences	87	—	—	87
Soins de santé	9	—	5	19
Transport	26	9	2	67
Salons funéraires	—	3	6	41
Récréatifs	295	8	20	339
Habitation	254	318	141	1 641
Communications	9	—	4	46
Marché agricole	33	—	4	37
Développement économique	69	—	4	84
Services aux entreprises	2	1	1	26
Budget familial	—	—	—	19
Beaux arts et activités culturelles	4	—	8	24
Autres services	86	30	20	155
<b>Total</b>	<b>1 292</b>	<b>660</b>	<b>228</b>	<b>3 320</b>

- nombre -

## Annexe C : Nombre par type de coopératives de services déclarantes au Canada, 1991

	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
Insemination artificielle	4	1	2	8
Pâturage	123	—	13	136
Artisans	8	—	14	24
Engraisseurs	86	—	—	86
Fermes	4	—	1	5
Machines	1	—	—	1
Vêtements	1	5	1	8
Construction	1	—	4	5
Autres produits manufacturiers	3	—	2	8
Ferme forestière	1	—	9	10
Reforestation	2	—	—	2
Travaux forestiers	1	44	9	54
Transformation du bois	1	—	3	4
Autres	6	—	1	7
<b>Total</b>	<b>242</b>	<b>50</b>	<b>59</b>	<b>358</b>

- nombre -

## Annexe B : Nombre par type de coopératives de production déclarantes au Canada, 1991

# Annexe A : Nombre par type de coopératives de commercialisation, de consommation et d'approvisionnement déclarantes au Canada, 1991

	Ouest	Ontario	Québec	Atlantique	Canada
<b>De commercialisation</b>					
Produits laitiers	8	4	8	4	24
Fruits et légumes	16	12	19	11	58
Grains et semences	12	8	--	--	20
Bestiaux	13	4	4	4	25
Volaille et oeufs	2	--	2	3	7
Miel et produits de l'érable	2	--	4	2	8
Autres	3	3	4	4	14
<b>Total partiel</b>	<b>56</b>	<b>31</b>	<b>41</b>	<b>28</b>	<b>156</b>
<b>De consommation</b>					
A frais directs	10	2	31	27	70
Épicerie	96	13	87	63	259
Magasin d'alimentation spécialisé	--	--	14	1	15
Fournitures scolaires	1	1	89	2	93
Autres	137	7	25	11	180
<b>Total partiel</b>	<b>244</b>	<b>23</b>	<b>246</b>	<b>104</b>	<b>617</b>
<b>D'approvisionnement</b>					
Agriculture	21	20	39	11	91
Meuneries	3	9	29	4	45
Pétrole	85	2	--	--	87
Autres	2	2	--	--	4
<b>Total partiel</b>	<b>111</b>	<b>33</b>	<b>68</b>	<b>15</b>	<b>227</b>
<b>Total</b>	<b>411</b>	<b>87</b>	<b>355</b>	<b>147</b>	<b>1 000</b>

- nombre -

En ce qui concerne les statistiques des bilans par province, la Colombie-Britannique et Terre-Neuve ont enregistré d'importantes augmentations de leur actif, soit de 17 et de 16 p. 100 respectivement, alors que le Québec avec une augmentation de son actif de 12 p. 100 ou 4,3 milliards de dollars, a été responsable de plus de la moitié du gain de 7,5 milliards de dollars pour l'ensemble du pays. Toutes les provinces ont vu leur actif s'accroître, les gains les moins importants, soit 3 p. 100, étant toutefois enregistrés en Saskatchewan et au Manitoba. Comme on pouvait s'attendre, la majeure partie de l'augmentation de l'actif a été financée par de l'endettement, même si toutes les provinces, sauf la Nouvelle-Ecosse et Terre-Neuve où la situation n'a pas changé, ont enregistré un certain accroissement de l'avoir des sociétés accompagnant celui de l'actif. Pour 1991, le Québec est la province où la situation financière est la meilleure, l'avoir des sociétés, comme pourcentage de l'actif total, se situant aux alentours de 6 p. 100. Le Manitoba, où le ratio n'est que de 1 p. 100, semble présenter une moins bonne situation financière.

En ce qui concerne les dépenses, l'Ontario a été la principale responsable des dépenses totales pour l'ensemble du pays. Cette province a vu ses dépenses augmenter encore plus vite que ses revenus, soit 40 p. 100, ou 495 millions de dollars. Parmi les cinq provinces où les revenus étaient inférieurs, seuls le Québec et la Nouvelle-Ecosse, ont réussi à réduire leurs dépenses. En Alberta et en Saskatchewan, les réductions des dépenses n'ont pas égalisé la diminution des revenus et les surplus nets ont chuté de 66 et de 67 p. 100 respectivement. Au Manitoba, les dépenses ont diminué un peu plus que les revenus et les économies nettes ont augmenté de 1 p. 100. Au Québec, les dépenses ont augmenté de 1 p. 100, ce qui, combiné à un déclin de 1 p. 100 des revenus, a abouti à une chute de 40 p. 100 des économies nettes. En Nouvelle-Ecosse, un déclin de 1 p. 100 des revenus et un accroissement de 2 p. 100 des dépenses a entraîné une réduction de 58 p. 100 des surplus net. L'Ontario a enregistré un accroissement des revenus moindre que celui des dépenses de telle sorte que le résultat net de 113 millions de dollars représentait seulement 44 p. 100 de moins que les résultats de l'année précédente.



## Les coopératives selon leur fonction principale

L'annexe B classe toutes les coopératives selon deux types, c'est-à-dire la vente ou la consommation. Si les biens ou services sont produits par les membres et vendus par l'entremise de la coopérative, c'est une coopérative de ventes. Si les biens ou services sont fournis par la coopérative et vendus aux membres, c'est une coopérative de consommation. Les deux grands groupes sont subdivisés en sous-groupes ou en types, selon leur fonction globale.

### Caisses d'épargne et de crédit

Le Secrétariat aux Coopératives a été créé en 1987 pour succéder à la Section des coopératives, conformément aux recommandations du Groupe de travail sur le développement du Mouvement coopératif canadien. Son mandat élargi comprenait l'amélioration des connaissances sur tous les secteurs du mouvement coopératif, y compris celui des coopératives financières. L'analyse des ratios financiers des caisses d'épargne et de crédit à l'échelle provinciale et nationale permet d'obtenir des repères pour évaluer le rendement, la force, les faiblesses et les améliorations possibles au système des caisses d'épargne et de crédit au Canada et qu'elle permettrait à chacune des caisses de comparer sa situation et son rendement aux chiffres nationaux et provinciaux.

### Commentaires sur les caisses d'épargne et de crédit

L'annexe C présente, de façon détaillée, les états de résultats et les bilans d'ensemble pour les années 1989 à 1991 et les totaux partiels pour 1988, de même que les totaux partiels de 1988 à 1991 pour la moyenne composée des banques et des sociétés de fiducie. L'exploitation de ces établissements financiers du secteur privé correspond à peu près à celle des caisses d'épargne et de crédit.

Les revenus des caisses d'épargne et de crédit ont augmenté de 3 p. 100 en 1991, après des gains importants de 25 et 13 p. 100 enregistrés les deux années précédentes. Cela était prévisible en cette année de récession où le produit national brut réel a baissé, où le chômage a augmenté et où les taux d'intérêt ont finalement subi des déclin importants. En effet, après quelque deux années de fermeté dans sa politique monétaire, causant ainsi une croissance des taux d'intérêt, la Banque du Canada a commencé à assouplir sa

politique à la fin de 1990, ce qui a fait baisser la fin de 1991 le taux privilégié de 6,5 points de pourcentage. Les revenus des caisses d'épargne et de crédit étaient plutôt impressionnants comparés à ceux des banques et des sociétés de fiducie qui ont subi un déclin de 2 p. 100 de leurs revenus en 1991, après avoir obtenu des gains presque semblables à ceux des caisses d'épargne et de crédit en 1989 et 1990.

Comme l'année précédente, les caisses d'épargne et de crédit ont toutefois été dépassées par les banques et les sociétés de fiducie en ce qui concerne le contrôle des dépenses. Au cours de la même année où les taux baissaient, les coûts d'intérêt assumés par les caisses d'épargne et de crédit n'ont presque pas changé, alors que les dépenses, à l'exception de celles visant à payer les intérêts, ont grimpé de près d'un cinquième, ce qui a causé un accroissement global des dépenses de 6 p. 100. Les surplus nettes ont par conséquent subi une chute de 34 p. 100 au cours de cette année, soit de 617 millions à 410 millions. En revanche, les banques et les sociétés de fiducie ont réussi à réduire leurs dépenses de 3 p. 100, une baisse plus importante que la chute de leurs revenus et ont vu leurs profits nettes augmenter, de 11 p. 100, ce qui est impressionnant au cours d'une année de récession. Comme nous l'avons fait remarquer dans les commentaires précédents, les résultats du secteur privé, que ce soit à la hausse ou à la baisse, ont tendance à être plus excessifs que ceux des caisses d'épargne et de crédit.

Selon les statistiques contenues dans les bilans, l'actif total a augmenté de 10 p. 100, soit 2 points de pourcentage de plus que l'année précédente, malgré un ralentissement des gains de revenu. Les établissements du secteur privé, quant à eux, ont encore réduit leurs gains d'actif à 3 p. 100 et ont enregistré, pour une troisième année consécutive, une diminution de croissance. La majeure partie de l'expansion de l'actif des caisses d'épargne et de crédit, soit 85 p. 100 sur environ 750 millions de dollars est venue des prêts impayés dont 570 millions de dollars ont été financés par des dépôts à vue et à terme.

Au niveau provincial (annexe F), cinq provinces ont enregistré une augmentation des revenus, alors que les cinq autres ont subi une diminution. Parmi celles qui ont enregistré une augmentation, l'Ontario, la deuxième province en importance, a enregistré un gain imposant de 28 p. 100 (405 millions de dollars) qui faisait plus que compenser les pertes de toutes les autres provinces réunies. Combiné aux gains des quatre autres provinces, cela représente une augmentation à l'échelle nationale de 277 millions de dollars. L'Alberta et la Saskatchewan ont subi les plus gros déclin du pourcentage du revenu, soit neuf points de pourcentage, suivies de près par le Manitoba avec huit points de pourcentage. Terre-Neuve a enregistré un gain important de 11 p. 100 de ses revenus après une année exceptionnelle de 24 p. 100.

Part du marché des coopératives – estimations

	1977	1982	1987	1990 <sup>a</sup>	1991
--	------	------	------	-------------------	------

Céréales et oléagineux, Ouest	81	76	72	75	74
Céréales et oléagineux, Ontario	19	21	15	14	12
Fruits		17	19	15	15
Taux composé pour les fruits et légumes	10				
Légumes		9	10	11	12
Produits laitiers	51	51	58	46	59
Volaille	32	35	35	36	39
Oeufs	9	3	4	5	5
Bestiaux : bovins	18	17	18	20	23
Bestiaux : porcs	11	13	14	12	18
Poisson	10	12	10	8	9
Miel et produits de l'érable	23	25	23	29	23

<sup>a</sup> Données révisées

- en pourcentage -

Le Secrétaire aux Coopératives a tenté d'estimer la part du marché détenue par les coopératives qui vendent divers produits agricoles. Dans le cas des céréales et des oléagineux de l'Ouest, il a été possible d'effectuer ces calculs en s'appuyant sur les statistiques de tonnage. Pour les autres produits, dont il est plus difficile de connaître le volume écoulé, il a fallu s'appuyer sur d'autres statistiques pour calculer des facteurs de coût approximatif; notamment les prix à la production, les prix de gros, les frais de manutention et de transformation, les écarts de prix, etc. Ces facteurs ont ensuite été appliqués aux ventes des coopératives pour obtenir une estimation des sommes touchées par les agriculteurs. Ces sommes ont pu ensuite être appliquées aux recettes agricoles en espèces de chaque produit pour obtenir une estimation de la part du marché détenue par les coopératives.

Part du marché des coopératives

Le ratio de rentabilité du groupe des achats s'est légèrement amélioré, les marges étant réduites par les pressions de la concurrence sur les prix. Le groupe de commercialisation, de son côté, a vu son taux de surplus nettes égaliser le chiffre d'affaires pour l'année précédente, grâce à une baisse considérable du ratio des dépenses par rapport aux recettes. Pour le groupe de services, le ratio de rentabilité a fortement augmenté, de près d'un point, les dépenses ayant baissé et l'importante catégorie « autres revenus » ayant enregistré un accroissement par rapport à celle des ventes et revenus de services.

contre, dans le groupe de services, le passif considérable à long terme domine ce qui fait que les revenus et l'avoir des sociétés sont relativement faibles.

Le ratio « surplus/ventes et revenus de services » - le résultat final - est le ratio le plus sensible aux résultats d'un organisme et par conséquent le plus sujet à de grandes variations. Comme le surplus net n'est en général qu'un petit pourcentage par rapport aux résultats (produits et charges) d'exploitation, le moindre changement d'une des composantes peut entraîner un changement de l'épargne nette proportionnellement beaucoup plus important.

Les coopératives d'achats et, dans une moindre mesure, les coopératives de services ont enregistré un accroissement de leurs ratios de solvabilité, leur avoir ayant augmenté et leur passif ayant diminué. Comme nous l'avoir mentionné ailleurs dans le présent document (voir page 8), la disposition de deux grandes coopératives ayant des bilans très faibles, l'une dans le domaine de la consommation, l'autre dans celui de l'approvisionnement, a été le facteur le plus déterminant sur les ratios du groupe d'achats. La situation du ratio « dette-solvabilité » s'est améliorée pour le groupe des services, à la suite de la stabilisation de la structure financière de l'immense secteur de l'habitation malgré une croissance continue. Plusieurs organismes moins importants ont également enregistré de meilleurs résultats. Les ratios de solvabilité ont baissé dans le groupe de commercialisation à cause d'une forte expansion au Québec, l'expansion presque entièrement par un endettement à court et à long terme et d'une expansion de l'inventaire par les coopératives de commercialisation de grains dans l'Ouest du pays.



moins élevés. Cette situation est attribuable au fait que les inventaires et les comptes débiteurs y sont plus importants, que ces postes sont instables et que les coopératives de ventes doivent en conséquence assumer des dettes à court terme plus considérables. Par ailleurs, sauf pour certains types de coopératives, notamment celles d'équipements agricoles, le groupe d'achats a tendance à être plus stable, puisqu'il se vend ses ventes et ses achats ne connaissent habituellement pas les fluctuations extrêmes que sont le lot du groupe de ventes. Ainsi, le groupe d'achats cherche en général à réduire son endettement à court terme, tandis que les coopératives de ventes considèrent cet élément du passif comme une composante valable et nécessaire de leurs activités commerciales.

Dans le groupe de services, les rapports qui s'exercent entre les différentes coopératives aboutissent généralement, par le passé, à un ratio de liquidité relativement faible de 1:1. Cela s'explique par le fait que bon nombre de coopératives appartenant à ce groupe, notamment celles de l'électrification rurale, du gaz naturel et de l'habitation, ont concentré la majeure partie de leur actif en immobilisations, avec un endettement à long terme élevé correspondant et un fonds de roulement relativement faible puisque l'actif à court terme excédentaire est généralement consacré au remboursement des dettes à long terme. Toutefois, au cours des dernières années, certaines coopératives ont atteint le stade où la dette à long terme a été réduite et où l'avoir des sociétés s'est accru entraînant une hausse du ratio de liquidité.

L'essor rapide du secteur du logement, qui domine maintenant le groupe des coopératives de services a également favorisé le ratio de liquidité. Cette augmentation rapide a été possible grâce à diverses subventions et à des plans de financement à long terme garantis par les gouvernements. Les coopératives d'habitation doivent répondre à des exigences rigoureuses de planification pour obtenir des prêts à long terme. Elles peuvent donc conserver un ratio beaucoup plus sain que la majorité des nouvelles entreprises fortement capitalisées. Ce dernières ont généralement un actif à court terme très bas à cause de la pression constante qui s'exerce sur elles en vue de rembourser autant que possible la dette à long terme.

Pour ce qui est des ratios de solvabilité, le secteur des services dispose normalement de beaucoup d'immobilisations et doit, par conséquent, assumer des dettes importantes, surtout à long terme. Ainsi, les ratios d'endettement, d'avoir propre des créanciers/actif total, de passif à long terme/capitalisation et d'actif à long terme/avoir des sociétés sont habituellement élevés, tandis que les ratios complémentaires, notamment celui de l'avoir des sociétés par rapport à l'actif, sont bas en regard des deux autres groupes. C'est dans le groupe de ventes qu'on trouve le ratio « ventes et services/avoir des sociétés » le plus élevé, étant donné leur chiffre d'affaires important. Par

situations d'entreprises susceptibles d'accroître la force et la viabilité économique de la coopération agricole. Elle a procédé à l'acquisition de certaines exploitations commerciales dans le domaine de la pomme de terre et a conclu avec une société privée une entente, déjà mentionnée, de société en commandite, pour sa division de la viande. Cette nouvelle filiale, appelée Olymel, représente maintenant la plus importante société d'abattage et de découpage de viande rouge de la province. Onze autres stations-service ont été rachetées du secteur privé, ce qui porte à 195 le nombre de stations regroupées sous la marque Sonic. Elle a aussi acheté la moitié des parts d'une entreprise d'entreposage et de distribution de grains dans la région de Québec. Elle a également commencé la construction d'un immeuble évalué à 25 millions de dollars, qui abritera son siège social, et qu'elle possèdera conjointement avec un groupe du secteur privé occupant d'immobilier. En outre, elle a acquis une participation de 10 p. 100, avec option d'augmentation ultérieure, dans une entreprise de transformation de volaille située au sud de l'Ontario. À la fin de l'année, l'achat d'une société privée a ajouté également à son actif une autre entreprise de volaille.

Du côté créancier de l'équation, les réserves, les prêts des sociétés et les emprunts à court terme représentaient 153 millions de dollars du gain total de l'actif, alors que les surplus non distribués ont été réduits de 77 millions de dollars. Les participations minoritaires, qui jusqu'à tout récemment n'existaient pratiquement pas dans les livres des coopératives de gros, représentaient 29 millions de dollars, soit 19 p. 100 du gain de l'actif. La totalité de ce gain provenait du Québec en raison des diverses acquisitions dans le secteur privé.

## Analyse des ratios financiers

L'annexe D présente des ratios qui nous renseignent sur les opérations et la situation financière des coopératives. Ces ratios sont apparus pour la première fois dans les statistiques de 1982 à la suite de modifications apportées au système informatique du Secrétariat aux Coopération.

On trouve donc dans l'annexe une série de ratios nationaux pour les coopératives de ventes, constituant le groupe le plus important, et les coopératives d'achats (consommation et approvisionnement) et de services. Les groupes de ventes et d'achats présentent des ratios semblables dans la plupart des cas, tandis que le groupe de services se démarque nettement des deux précédents sous de nombreux aspects. En fait, certains des ratios qui sont pertinents aux deux premiers groupes ne s'appliquent pas vraiment au secteur des services.

Comparativement aux coopératives de ventes, le ratio de liquidité des coopératives d'achat est généralement plus élevé et les ratios des comptes débiteurs et des inventaires par rapport au fonds de roulement sont habituellement



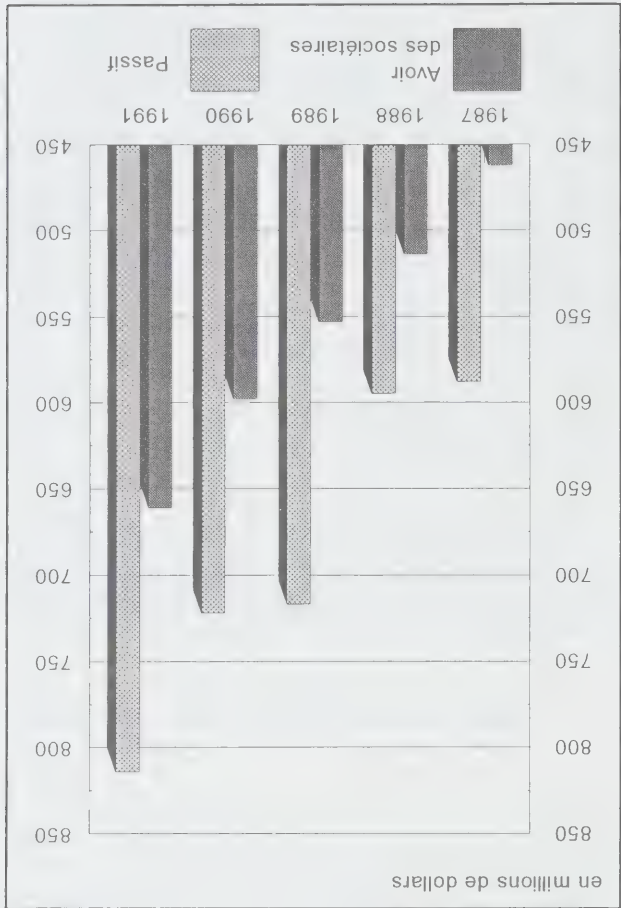


Figure 20 : Avoir des sociétaires et passif du public des coopératives de gros

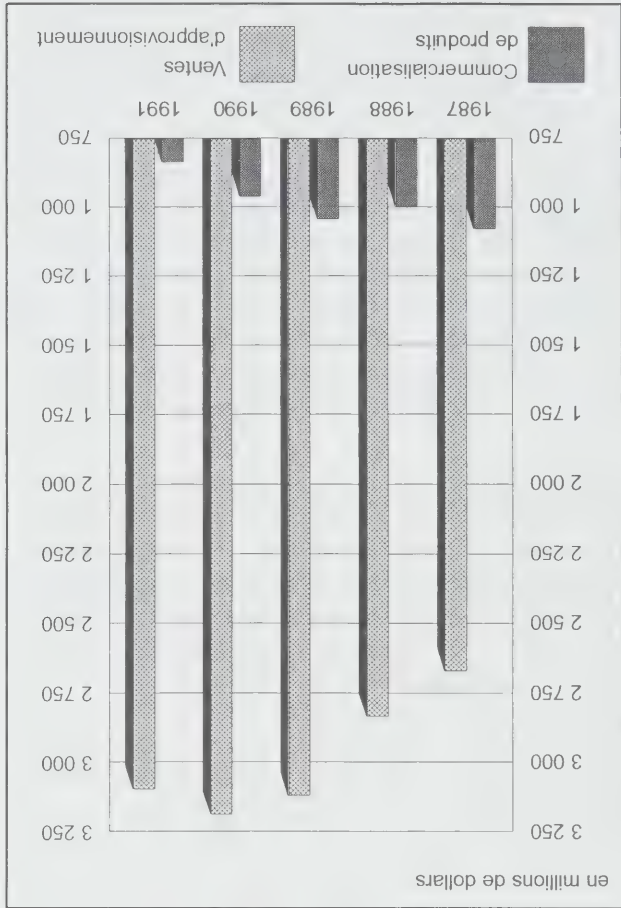


Figure 19 : Coopératives de gros - Commercialisation de produits et ventes d'approvisionnement

L'actif des grossistes s'est accru de 155 millions de dollars, soit 12 p. 100, cette année. Les immobilisations, les équipements et les autres actifs à court terme étaient responsables de la majeure partie de cette augmentation, y compris une forte croissance (34 p. 100) de l'« encaisse et équivalents ». Pour la troisième année consécutive, ce poste connaît une augmentation importante qui représente un nouveau niveau record, en dollars et en proportion de l'actif total, soit 16 p. 100. Le grossiste de la région de l'Atlantique a enregistré un fort gain de son actif à court terme, soit environ 300 p. 100 pendant l'année. Mais, la majeure partie de l'accroissement s'est produite dans l'Ouest du Canada où l'« encaisse et équivalents » a augmenté pour atteindre 32 p. 100 de l'actif total pendant que l'avoir des sociétaires représentait 67 p. 100 de cet actif, une proportion impressionnante.

C'est la Coopérative fédérée qui est responsable de la majeure partie de l'augmentation de l'actif. Cet important grossiste du Québec, voulant profiter des occasions qui ont tendance à se présenter lorsque les conditions économiques sont difficiles, s'est lancé dans un certain nombre d'acqui-

## Situation financière

agant de noter que les ventes de machinerie semblent s'être stabilisées à ce niveau et ne se sont pas détériorées outre mesure. Les ventes de produits pétroliers sont légèrement ralenties après une importante expansion de la demande, en 1990, causée par la crise du golfe Persique. L'année 1991 a vu des guerres d'escorte et de prix, surtout dans la région de l'Ouest, en raison de la pression sur les prix causée par une capacité excessive de raffinage. Le volume des ventes d'huile à chauffage domestique a été touché par un hiver plutôt doux dans la région centrale du Canada et les conditions économiques globales ont eu un effet modérateur sur la demande. Les ventes de matériaux de construction ont baissé, ce qui n'est pas surprenant dans les conditions économiques actuelles. La construction, la rénovation et l'agrandissement des maisons font certainement partie des achats que l'on peut repousser jusqu'à ce que la situation soit plus favorable. Le seul facteur positif dans cette situation est que les achats en vue de réparations ont tendance à augmenter. Mais cette augmentation représente généralement seulement une fraction du déclin des ventes aux fins déjà mentionnées.

à l'intérieur du pays. Les ventes ont accusé un léger recul dans l'Ouest, les bonnes conditions d'humidité du printemps 1991 ayant causé une remontée des ventes qui n'a toutefois pas compensé complètement les effets négatifs de l'état généralement sec des sols et d'une chute de neige précoce à l'automne 1990. Les ventes ont également été moindres en Ontario et dans la région de l'Atlantique, mais elles ont augmenté au Québec. Dans cette dernière région, les augmentations des prix des engrais ont compensé une baisse considérable du volume vendu et les ventes de produits chimiques ont fortement remonté grâce à l'introduction de nouveaux produits. Les ventes de semences ont chuté à cause de la dépression de l'économie agricole, les producteurs s'efforçant de contrôler leurs coûts. Les ventes de fournitures agricoles, une autre victime de la chute du revenu des agriculteurs, ont baissé de 6 millions de dollars, soit 4 p. 100. Les ventes de machinerie agricole, qui avaient atteint un sommet au niveau des grossistes en 1981, ont enregistré une hausse surprenante de 5 p. 100, malgré la situation générale de l'agriculture. Bien que, d'un côté, on puisse souligner que les ventes sont restées stables, se maintenant entre 39 et 43 millions de dollars pendant les cinq dernières années, ces ventes représentent environ les deux tiers du record atteint il y a dix ans. Il est également encour-

10 p. 100 des coûts, jusqu'à concurrence de 25 000 \$. C'était la sixième année consécutive de croissance des ventes alimentaires au niveau du détail dans l'Ouest du Canada.

Les ventes de mercerie et de quincaillerie ont baissé de 5 p. 100. Ce déclin a touché toutes les régions, sauf l'Ontario qui a enregistré un léger gain de moins de 2 p. 100. D'autres ventes diverses de biens de consommation, qui concernent des produits ne correspondant pas aux deux catégories précédentes, comme les produits pharmaceutiques, les produits chimiques domestiques, la verrerie, etc., ont augmenté de quelque 2 p. 100 pour atteindre plus de 22 millions de dollars. Dans l'ensemble, les ventes de biens de consommation ont grimpé de 28 millions de dollars, soit 2 p. 100.

Les ventes d'approvisionnement agricole ont reculé dans les quatre catégories de ventes, surtout les provendes, les pertes globales représentant 6 p. 100. Le volume des provendes a chuté pour une deuxième année de bonnes récoltes et de chute des prix. Les quatre régions ont accusé des déclin et les ventes globales de provendes par les grossistes ont chuté à leur plus bas niveau depuis 1978, reculant de 30 p. 100 par rapport au sommet atteint en 1989. Les ventes d'engrais et de produits chimiques ont baissé d'environ 2 p. 100, à cause de différents courants contraires

**Tableau 17 : Bilan des coopératives de gros au Canada, 1989 à 1991**

	1989 <sup>a</sup>	1990 <sup>a</sup>	1991	1989 <sup>a</sup>	1990 <sup>a</sup>	1991
- en millions de dollars -						
<b>Actif</b>						
En caisse et équivalents	149,6	173,3	231,7	11,8	13,1	15,7
Comptes débiteurs	328,4	353,0	349,8	25,9	26,7	23,7
Inventaires	335,7	314,4	314,0	26,4	23,8	21,3
Autres actifs à court terme	20,1	27,4	34,6	1,6	2,1	2,3
<b>Total des actifs à court terme</b>	<b>833,8</b>	<b>868,2</b>	<b>930,0</b>	<b>65,6</b>	<b>65,8</b>	<b>63,0</b>
Placements	131,1	157,0	149,0	10,3	11,9	10,1
Immobilitisations, équipements	280,4	276,0	357,0	22,1	20,9	24,2
Autres actifs	24,9	18,5	39,0	2,0	1,4	2,6
<b>Total</b>	<b>1 270,2</b>	<b>1 319,7</b>	<b>1 475,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
- en pourcentage -						
<b>Passif</b>						
Emprunts à court terme	140,7	141,2	174,7	11,1	10,7	11,8
Comptes créditeurs	270,5	294,8	304,3	21,3	22,3	20,6
Autres passifs à court terme	7,9	7,2	1,4	0,6	0,5	0,1
<b>Total des passifs à court terme</b>	<b>419,1</b>	<b>443,3</b>	<b>480,4</b>	<b>33,0</b>	<b>33,6</b>	<b>32,6</b>
Emprunts à long terme	285,2	263,1	281,9	22,5	19,9	19,1
Crédits différés	12,5	14,9	21,9	9,8	1,1	1,5
Intérêt minoritaire	,2	,2	29,9	-	-	2,0
<b>Total partie</b>	<b>716,9</b>	<b>721,5</b>	<b>814,1</b>	<b>56,4</b>	<b>54,7</b>	<b>55,2</b>
<b>Avoir des sociétaires</b>						
Prêts des sociétaires	23,3	13,3	49,3	1,8	1,0	3,3
Capital social	350,5	387,9	409,1	27,6	29,4	27,7
Réserves	154,7	170,5	253,6	12,2	12,9	17,2
Surplus non-distribués	24,8	26,5	-51,0	2,0	2,0	-3,5
<b>Total partie</b>	<b>553,3</b>	<b>598,2</b>	<b>661,0</b>	<b>43,6</b>	<b>45,3</b>	<b>44,8</b>
<b>Total</b>	<b>1 270,2</b>	<b>1 319,7</b>	<b>1 475,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>a</sup> Données révisées

Tableau 16 : Ventes par les coopératives de gros au Canada, 1989 à 1991

	1989	1990	1991	1989	1990	1991
<b>Ventes de produits</b>	- en millions de dollars	- en millions de dollars	- en millions de dollars	- en pourcentage	- en pourcentage	- en pourcentage
Grains et semences	38,2	11,8	4,8	3,7	1,2	0,6
Fruits et légumes	3,5	4,0	15,2	0,3	0,4	1,8
Produits laitiers	334,5	275,5	-	32,0	28,7	-
Volaille	247,6	257,6	254,6	23,7	26,8	30,4
Bestiaux : bovins et moutons	162,9	137,3	152,6	15,6	14,3	18,2
Bestiaux : porcs	252,7	269,0	405,0	24,2	28,0	48,4
Autres	4,8	5,3	5,1	0,5	0,5	0,6
<b>Total partiel</b>	<b>1 044,3</b>	<b>960,5</b>	<b>837,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Ventes d'approvisionnement</b>						
Denrées alimentaires	887,6	947,4	984,4	28,5	29,7	31,8
Mercerie et quincaillerie	196,2	195,2	186,0	6,3	6,1	6,0
Autre consommation	21,5	21,7	22,1	0,7	0,7	0,7
<b>Total (consommation)</b>	<b>1 105,3</b>	<b>1 164,3</b>	<b>1 192,5</b>	<b>35,4</b>	<b>36,5</b>	<b>38,5</b>
Aliments du bétail	413,1	323,8	289,3	13,2	10,2	9,3
Engrais et produits chimiques	357,4	353,8	347,0	11,5	11,1	11,2
Semences	28,2	31,2	23,7	0,9	1,0	0,8
Matériel agricole	173,6	170,0	163,7	5,6	5,3	5,3
<b>Total (agriculture)</b>	<b>972,4</b>	<b>878,7</b>	<b>823,7</b>	<b>31,2</b>	<b>27,6</b>	<b>26,6</b>
Machines, véhicules et pièces	42,7	41,0	43,0	1,4	1,3	1,4
Produits pétroliers	838,1	952,3	916,4	26,9	29,9	29,6
Matériaux de construction	155,8	146,5	116,7	5,0	4,6	3,8
Divers	5,1	3,8	4,8	0,2	0,1	0,2
<b>Total partiel</b>	<b>3 119,3</b>	<b>3 186,7</b>	<b>3 097,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Total</b>	<b>4 197,7</b>	<b>4 196,1</b>	<b>3 984,5</b>			

## Ventes d'approvisionnement

Les ventes d'approvisionnement ont subi une baisse de 90 millions de dollars, soit 3 p. 100, la première baisse depuis cinq ans. Les principaux responsables ont été les provenances et les matériaux de construction, qui ont diminué pour une deuxième année consécutive, et le pétrole et les produits pétroliers. En pourcentage, les semences et les matériaux de construction ont accusé les plus grosses pertes avec 24 et 20 p. 100 respectivement.

Les ventes de produits alimentaires ont réalisé une légère augmentation de 4 p. 100, la région de l'Ouest venant en tête avec 5 p. 100 alors que les ventes de l'Arctique baissaient de cinq points, après avoir enregistré une forte hausse de 5 p. 100 l'année précédente. Le réseau de ventes de l'Arctique a consacré ses efforts sur les ventes de ses membres, ce qui a entraîné un déclin des ventes globales au cours de l'année. Dans les Prairies, les ventes ont profité de l'aide du programme permanent de soutien à la modernisation des magasins commencé en 1988 et en vertu duquel les coopératives de détail recevoient du grossiste une aide financière de

Les ventes de grains ont accusé un fort recul pour une deuxième année consécutive, alors que le grossiste en Ontario, qui a amorcé un important programme de restructuration, a continué de transférer la commercialisation des grains aux coopératives locales. La volaille a accusé une baisse de 1 p. 100, l'année ayant été très difficile pour le secteur. Malgré l'amélioration des résultats des activités d'élevage de volaille par rapport à l'année précédente, les ventes de viande de volaille ont été perturbées par un excès de l'offre, un ralentissement de la croissance de la demande et, bien sûr, une chute des prix. À l'inverse, le secteur des petits fruits et des légumes a enregistré une augmentation de près de 300 p. 100 de ses ventes, le grossiste du Québec ayant fait l'acquisition d'une filiale de transformation de pommes de terre. Les autres ventes de produits, dont la majeure partie est constituée par l'art et l'artisanat nordiques, ont subi un ralentissement de 4 p. 100 à cause de la situation économique au Canada. L'imposition de la TPS sur ces produits pour la première fois en 1991 a également nui aux ventes.



figurait pas dans les statistiques sur les grossistes afin d'éviter la répétition des chiffres de vente. *Federated Co-operatives* a mis fin à cette relation en 1983-1984 et les chiffres pour la WCFL auraient dû être inclus dans les statistiques sur les grossistes depuis 1985. Le Secrétaire aux coopératives s'excuse de cette omission.

Après des résultats pratiquement inchangés l'année précédente, le chiffre d'affaires des grossistes a décliné en 1991 pour la première fois depuis 1983. Ce déclin, qui a touché les ventes de produits et d'approvisionnement, fut assez élevé, soit de l'ordre de 5 p. 100 ou 212 millions de dollars.

## Ventes de produits

Pour la deuxième année consécutive, les ventes de produits laitiers qui sont tombées à zéro en 1991. Le déclin des ventes de produits laitiers, bien qu'il semble très dom-mageable en regardant les statistiques sur le gros, n'a eu aucune conséquence réelle en ce qui concerne les ventes de lait par les coopératives. Il s'agit seulement de l'abandon d'un grossiste du Québec des activités laitières en faveur d'une participation minoritaire dans une société en com-mandite, dans ce cas par l'intermédiaire du Groupe Lactel, comme moyen d'assurer une position concurrentielle plus forte aux producteurs laitiers membres de coopératives dans cette province. Une forte augmentation de 51 p. 100 des ventes de viande de porc et une autre, moins importante, des ventes de boeuf, soit de 11 p. 100, étaient quelque peu de la même nature que le déclin des ventes de produits laitiers et concernait aussi le mouvement coopératif au Québec. Le plus important grossiste coopératif de la province, souhai-tant se tailler une place plus avantageuse en matière de ventes dans le secteur fortement concurrentiel du condition-nement de la viande, a conclu une entente de principe avec des intérêts privés non coopératifs. En vertu de cette entente, les activités de conditionnement de viande des deux parties sont réunies dans une société en commandite, Olymel, dont les résultats sont inclus dans les chiffres du grossiste. Ainsi, pour 1991, les ventes de bétail et de viande ont augmenté au Québec avec l'inclusion des chiffres consolidés et le résultat net, c'est-à-dire les économies nettes, indique un progrès significatif par rapport à l'année précédente. Toutefois, en Ontario, le déclin à long terme des ventes de bétail effec-tuées par l'intermédiaire du système d'enchères publiques s'est poursuivi en 1991 et les ventes des coopératives ont baissé d'environ 11 p. 100.

retrouvées dans une situation plutôt ambivalente ces dernières années. Leurs installations avaient toutes besoin de rénovations majeures et devaient aussi être modernisées. Nombre d'entre elles ont décidé qu'elles n'avaient plus besoin de s'inquiéter de la disponibilité du service d'élec-tricité, et elles ont dissous leurs associations pour abandon-ner leurs activités aux services publics. D'autres, au contraire, ont décidé qu'elles préféraient conserver le con-trôle de leurs installations et elles ont choisi de poursuivre leurs activités.

Ces deux tendances opposées ont fait que les revenus se sont maintenus entre 39 et 45 millions de dollars au cours de la dernière décennie, alors que le nombre d'associations a diminué de moitié.

L'actif a toutefois augmenté d'environ un tiers depuis 1981, pour s'établir à environ 205 millions de dollars, grâce aux associations qui, en vue de poursuivre leurs activités, ont ajouté de nouvelles installations pour remplacer leurs biens et équipements originaux qui étaient largement dépréciés.

Le nombre de coopératives de services déclarantes a augmenté de 8 p. 100, soit de 251 associations, pour attein-dre un total de 3 320. Les coopératives d'habitation ont été le principal responsable de cette augmentation, avec 113 nouvelles associations. Les coopératives de loisirs et de la catégorie « autres » ont également contribué de façon appréciable, tout comme celle des services de garde, mais dans une moindre mesure. Au niveau des régions, le Québec et l'Ouest canadien ont apporté les plus grosses contribu-tions avec l'addition de 104 et 105 associations respective-ment. En pourcentage, la région de l'Atlantique l'emportait toutefois de loin avec 19 p. 100, presque le double des deux autres régions mentionnées. L'Ontario n'a guère changé après le gain extraordinaire de l'année précédente.

Le nombre de membres des associations a augmenté modestement de 3 p. 100, soit de 24 000 nouveaux mem-bres, l'assurance-maladie, l'habitation et les pompes funèbres représentant à peu près 80 p. 100 du gain. L'actif s'est accru de 335 millions de dollars au cours de l'année, soit 9 p. 100. D'une façon très générale, presque toutes les catégories se partageant l'augmentation proportionnelle-ment à l'importance de leur actif.

## Coopératives de gros

Il faut souligner que les statistiques de 1991 pour les coopératives de gros incluent pour la première fois les ventes et les bilans de la *Western Co-operative Fertilizers Limited* (WCFL), une filiale conjointe des trois pools de blé. Les chiffres comparatifs pour 1989 et 1990 ont été rajustés pour tenir compte de la coopérative mentionnée ci-dessus. À l'origine, *Federated Co-operatives* était aussi une entre-prise parente de la WCFL, et comme telle, cette dernière ne

Tableau 14 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarantes Canada, 1991

Année précédente	Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest	Total
778 982,8	887 513,7	20 866,7	179 366,9	197 034,7	490 245,5	Revenus des services
212 839,5	247 792,1	13 047,9	59 949,0	107 052,9	67 742,3	Autres revenus
991 816,9	1 135 305,8	33 914,6	239 315,8	304 087,6	557 987,8	Total partiel
31 976,2	1 161 889,0	1 899,4	247 612,1	306 516,4	571 946,4	Total
1 023 793,1	1 023 793,1	34 964,8	197 743,1	262 561,2	528 523,8	Total de l'année précédente

- en milliers de dollars -

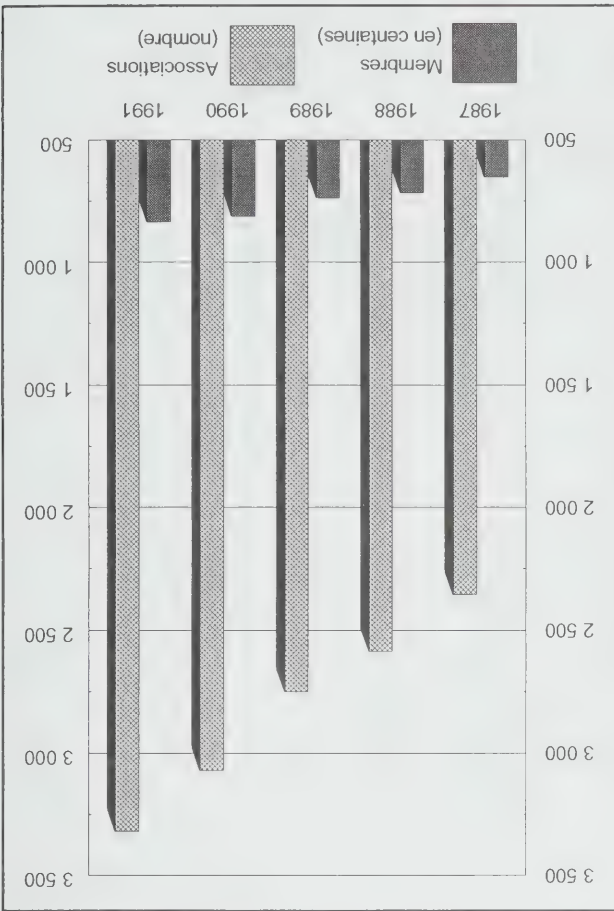
Tableau 15 : Bilan des coopératives de services déclarantes au Canada, 1989 à 1991

Données révisées					
Actif					
- en milliers de dollars -					
- en pourcentage -					
1991	1990 <sup>a</sup>	1989	1991	1990 <sup>a</sup>	1991
4,7	4,5	4,4	191 244,7	169 917,3	En caisse et équivalents
3,4	2,9	3,2	140 210,8	107 162,3	Comptes débiteurs
0,3	0,4	0,3	10 361,8	13 589,3	Inventaires
1,0	1,2	1,0	39 357,8	46 642,1	Autres actifs à court terme
9,4	9,0	9,0	381 175,2	337 311,0	Total actif disponible
5,5	5,4	4,9	221 969,4	200 503,0	Placements
84,6	84,9	85,1	3 442 558,5	3 173 175,6	Immobilisations, équipements
0,6	0,7	0,8	25 228,4	25 199,3	Autres actifs
100,0	100,0	100,0	4 070 931,5	3 736 188,9	Total
Passif					
2,1	2,1	2,7	86 214,5	79 362,5	Emprunts à court terme
2,8	2,5	2,5	114 718,6	92 080,2	Comptes créditeurs
1,8	1,8	1,3	74 919,3	68 255,0	Autres passifs à court terme
6,8	6,4	6,6	275 842,4	239 408,6	Total des passifs exigible
75,6	76,4	75,7	3 078 403,3	2 855 963,8	Emprunts à long terme
2,0	2,7	3,0	82862,9	102 158,0	Crédits différés
84,4	85,6	85,4	3 437 108,6	3 197 530,4	Total partiel
Avoir des sociétés					
0,4	0,3	0,1	15 860,4	13 020,1	Prêts des sociétés
2,7	2,8	3,4	111 135,7	104 605,6	Capital social
11,2	10,2	9,9	457 145,2	379 257,2	Réserves
1,2	1,1	1,0	49 681,6	41 775,6	Surplus non-distribués
15,6	14,4	14,5	633 822,9	538 658,5	Total partiel
100,0	100,0	100,0	4 070 931,5	3 736 188,9	Total

<sup>a</sup> Données révisées

Actif - en milliers de dollars -

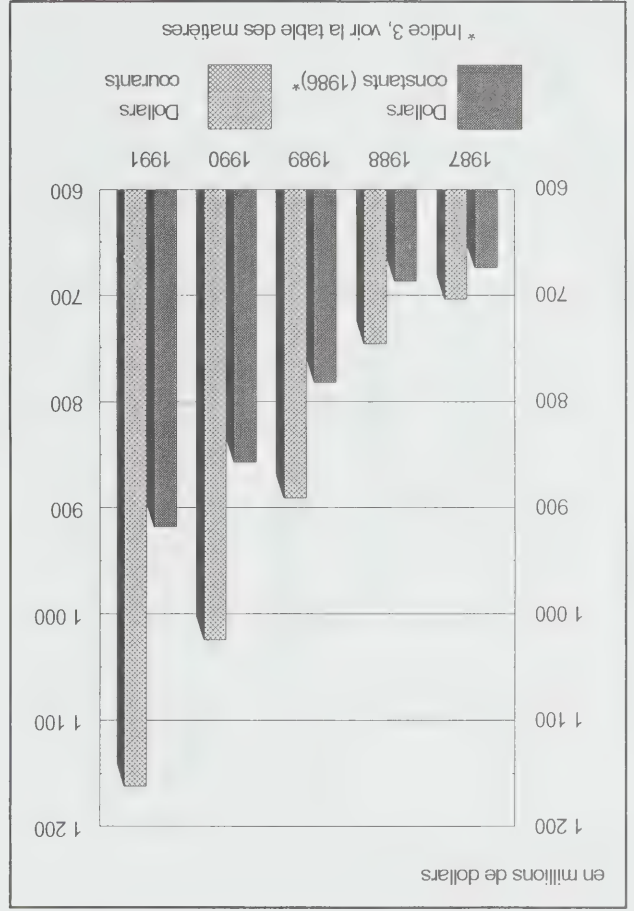
- en pourcentage -



**Figure 18 : Nombre de coopératives de services et de membres**

Les coopératives d'électricité rurale ont été établies il y a une quarantaine d'années en Alberta pour fournir de l'électricité à une région qui n'était pas desservie par les sociétés privées de production d'électricité. Elles se sont

soit 10 p. 100, et la seconde, 3,7 millions pour 4 p. 100. de l'année; la première ayant perdu 4,5 millions de dollars, seules catégories de ventes à avoir subi des baisses au cours traitement électroniques de l'information, étaient les deux nouvellement définie portant sur l'enregistrement et le rural et l'informaticien, qui est une catégorie de vente ron 12,5 millions de dollars, soit 15 p. 100. L'électricité ou incomplets dans leurs comptes rendus d'une année à multitude d'activités et qui sont souvent trop peu importants des loisirs. D'autres types de services, qui recouvrent une le secteur du gaz naturel jusqu'à 36 p. 100 pour le secteur tous enregistré des gains appréciables allant de 8 p. 100 pour les pompes funèbres, les loisirs et les communications, ont rel, les garderies, le nettoyage des semences, les transports, catégories de coopératives de services, comme le gaz naturel, les coopératives d'assurance-maladie. Les autres grandes à 11 p. 100 pour le secteur de l'habitation et à 23 p. 100 pour 80 millions de dollars. Leur gain en pourcentage s'élevaient contribue la majeure partie des gains totaux de presque



**Figure 17 : Chiffre d'affaires des coopératives de services**

Malgré les récentes coupures de l'aide gouvernementale, les coopératives d'habitation ont continué, comme par les années passées, à faire figure de leader en matière de crois-

10 p. 100. sance du chiffre d'affaires de ce groupe est supérieur à dollars. C'est la troisième année consécutive que la crois-

## Coopératives de services

L'actif des coopératives de production a augmenté de 16 p. 100, soit de 35 millions de dollars. L'actif des coopératives d'engraissemens de l'Ouest s'est accru de 41 millions de dollars; le financement est venu surtout de l'endettement à court terme, touchant particulièrement les agriculteurs de l'Alberta, qui s'étaient lancés d'avantage dans l'engraissemens des bovins à cause de la chute des prix du grain. Le nombre de coopératives qui ont participé à l'engraissemens des bovins, passant de 380 à 358, a cause surtout de problèmes relatifs à la collecte de données en Saskatchewan. Le nombre de membres n'avait presque pas

changé.



Tableau 12 : Chiffre d'affaires des coopératives de production déclarantes au Canada, 1991

Année précédente <sup>a</sup>	Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest
Revenus des services	46 950,6	46 156,7	6 698,5	21 392,6	985,6
Autres revenus	3 976,0	3 750,0	908,6	65,2	378,5
<b>Total partiel</b>	<b>19 477,7</b>	<b>49 906,7</b>	<b>7 607,1</b>	<b>21 457,8</b>	<b>1 364,1</b>
Ventes de produits et d'approvisionnement					
Bestiaux	215 303,6	215 304,6	1,0	—	—
Bois brut et bois de pulpe	—	176 067,8	13 983,7	162 084,1	—
Divers	25 062,0	29 762,0	3 859,0	454,0	387,0
<b>Total partiel</b>	<b>240 365,6</b>	<b>421 134,4</b>	<b>17 843,0</b>	<b>162 538,1</b>	<b>387,0</b>
<b>Total</b>	<b>259 843,3</b>	<b>471 041,1</b>	<b>25 450,1</b>	<b>183 995,9</b>	<b>1 751,1</b>
Total de l'année précédente	233 402,0	458 529,2	25 140,7	198 127,2	1 859,4

<sup>a</sup> Données révisées

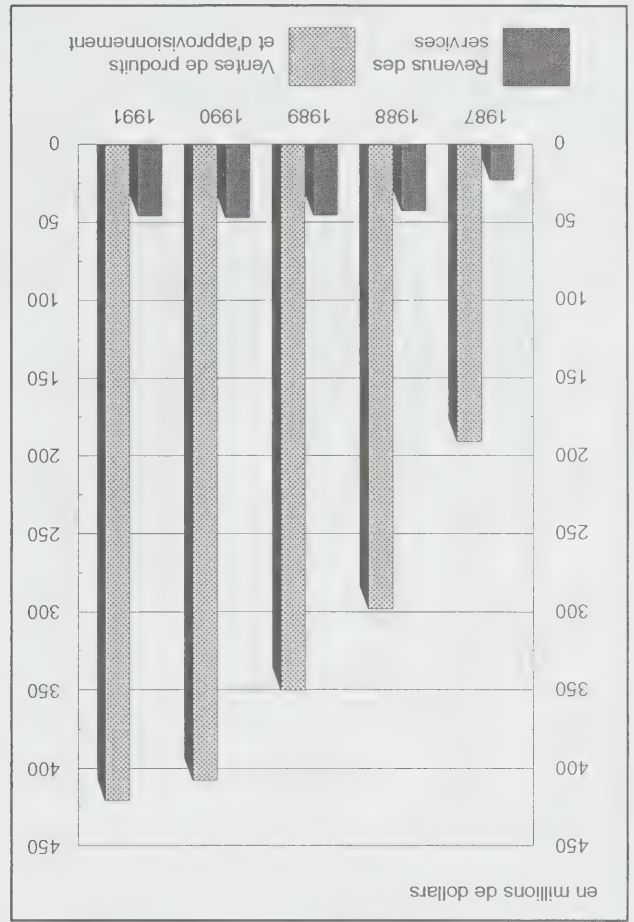
- en milliers de dollars -

Tableau 13 : Bilan des coopératives de production déclarantes au Canada, 1989 à 1991

1991	1990	1989	1991	1990	1989
En caisse et équivalents	22 208,1	20 105,2	20 040,5	20 040,5	10,3
Comptes débiteurs	96 758,6	98 120,7	137 044,9	45,1	45,3
Inventaires	21 298,2	23 969,2	24 938,6	9,9	11,1
Autres à court terme	6 911,6	6 068,8	4 645,5	3,2	2,8
<b>Total des actifs à court terme</b>	<b>147 176,4</b>	<b>148 264,0</b>	<b>186 669,5</b>	<b>68,6</b>	<b>68,4</b>
Placements	19 125,8	21 316,5	18 969,5	8,9	9,8
Immobilisations, équipements	44 460,1	44 868,4	43 020,2	20,7	20,7
Autres actifs	3 508,0	2 353,0	3 442,2	1,6	1,1
<b>Total</b>	<b>214 270,4</b>	<b>216 801,9</b>	<b>252 101,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Emprunts à court terme	92 950,3	87 643,5	128 147,1	43,3	40,4
Comptes créditeurs	24 934,6	25 605,8	23 852,4	11,6	11,8
Autres à court terme	10 380,8	12 309,3	16 612,4	4,8	5,7
<b>Total des passifs à court terme</b>	<b>128 265,6</b>	<b>125 558,5</b>	<b>168 611,9</b>	<b>59,8</b>	<b>57,9</b>
Emprunts à long terme	21 576,4	18 790,8	16 192,4	10,0	8,7
Crédits différés	10 409,4	10 307,8	4 672,5	4,8	4,8
<b>Total partiel</b>	<b>160 251,4</b>	<b>154 657,1</b>	<b>189 476,8</b>	<b>74,7</b>	<b>71,3</b>
Prêts des sociétaires	3 529,3	2 141,7	1 774,2	1,6	1,0
Capital social	19 984,3	19 600,3	20 292,6	9,3	9,0
Réserves	25 458,1	32 232,9	38 264,1	11,8	14,9
Surplus non-distribués	5 047,3	8 170,0	2 293,6	2,3	3,8
<b>Total partiel</b>	<b>54 019,0</b>	<b>62 144,8</b>	<b>62 624,5</b>	<b>25,2</b>	<b>28,7</b>
<b>Total</b>	<b>214 270,4</b>	<b>216 801,9</b>	<b>252 101,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

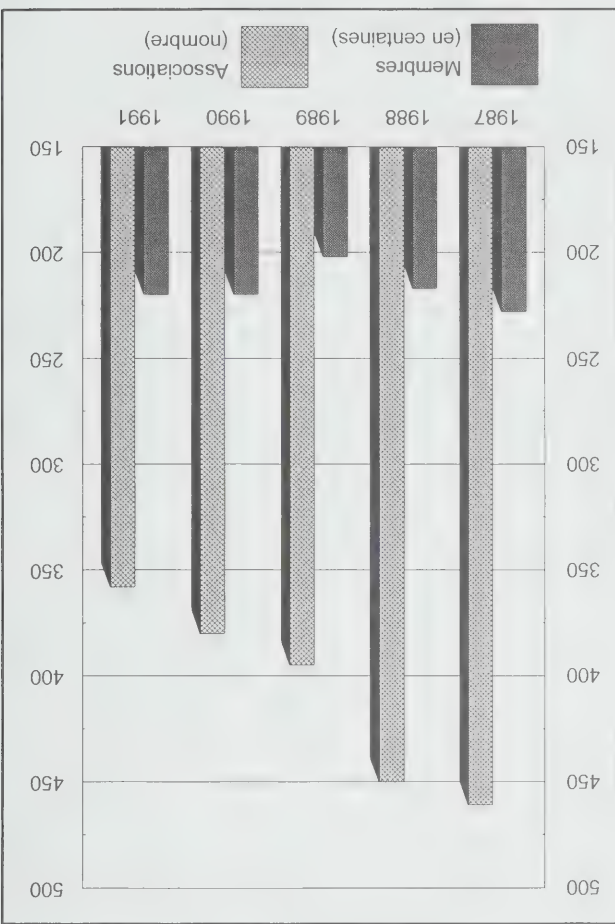
- en pourcentage -

- en milliers de dollars -



**Figure 15 : Coopératives de production - ventes et revenus des services**

Le chiffre d'affaires des coopératives de production a augmenté de 13 millions de dollars, soit 2,9 p. 100, résultat plutôt discret quand on compare ce chiffre aux pourcentages des années précédentes qui se situaient dans les deux chiffres, allant de 13 jusqu'à 49 p. 100. Compte tenu des nombreuses pertes enregistrées durant cette période de récession, le chiffre d'affaires est quand même satisfaisant. Les ventes de bois brut et de bois de pulpe par les coopératives, qui avaient augmenté de façon vertigineuse au cours des cinq années précédentes avec des gains annuels allant de 9 à 41 p. 100, ont finalement subi un déclin. On pouvait s'y attendre dans cette période, qui a finalement frappé avec force les secteurs de la pulpe, du papier et du bois brut. L'année 1991 s'avère toutefois la première année de déclin; cette année comprend la majeure partie de 1990, puisque l'exercice de la majorité des coopératives de produits forestiers se termine au premier trimestre de l'année et que les statistiques fédérales sur les coopératives sont établies sur la base de l'année civile. Les statistiques pour l'année 1992, représentant 1991-1992, devraient indiquer des résultats encore plus désastreux pour les coopératives de produits forestiers. Pour 1990-1991, le Québec, qui re-



**Figure 16 : Nombre de membres et de coopératives de production**

Les « revenus des services » et « autres revenus » ont légèrement baissé de 2 p. 100, soit environ 1 million de dollars, aucune catégorie particulière de coopérative de production n'étant responsable de gains substantiels ou de pertes importantes. La plupart des gains et des pertes n'étaient pas considérables, les pertes dépassant sensiblement les gains. Les ventes de bétail, effectuées presque entièrement dans l'Ouest, par le biais des coopératives d'engraisseurs, ont apporté, en 1991, une contribution exceptionnelle au chiffre d'affaires des coopératives de production dont les revenus ont augmenté de 15 p. 100, résultat très appréciable compte tenu du fait que l'augmentation enregistrée l'année précédente avait atteint un niveau très élevé de 36 p. 100. Les « autres ventes », consistant en un amalgame de grains et de divers produits agricoles, ainsi que de produits de consommation, de matériaux de construction et de ventes d'articles divers, ont connu une croissance d'environ 9 p. 100.

Le groupe presque la totalité des ventes de bois et de produits forestiers par des coopératives, a enregistré une baisse des ventes relativement modeste de 9 p. 100. La région de l'Atlantique, où le Nouveau-Brunswick est responsable de la majeure partie des ventes, a subi le même déclin en pour-

Actif		- en milliers de dollars -		- en pourcentage -	
Total		1989		1990	
En caisse et équivalents		4 519,3	4 221,2	4 049,4	5,0
Comptes débiteurs		17 471,4	15 794,2	25 050,0	19,3
Inventaires		30 780,5	31 626,9	18 824,7	33,9
Autres à court terme		873,2	869,2	3 117,6	1,0
Total des actifs à court terme		53 644,4	52 511,4	51 041,6	59,1
Placements		5 979,0	6 223,3	6 891,6	6,6
Immobilisations, équipements		30 993,2	31 522,9	32 718,9	34,2
Autres actifs		104,3	77,1	317,8	0,1
Total		90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0
Passif		100,0		100,0	
Emprunts à court terme		36 518,6	25 110,8	30 106,5	40,3
Comptes créditeurs		9 574,0	6 960,9	8 677,9	10,6
Autres à court terme		850,0	14 089,1	7 101,6	0,9
Total des passifs à court terme		46 942,5	46 160,8	45 886,0	51,7
Emprunts à long terme		13 056,5	12 525,7	12 843,0	14,4
Crédits différés		2 574,7	3 223,2	3 207,2	2,8
Total partiel		62 573,7	61 909,6	61 936,2	69,0
Avoir des sociétaires		13 114,4	12 486,5	7 737,0	14,5
Prêts des sociétaires		13 275,1	11 171,3	16 833,5	14,6
Capital social		5 454,5	6 768,8	5 576,2	6,0
Réserves		-3 696,8	2 001,5	1 112,9	-4,1
Surplus non-distribués		28 147,1	28 425,1	29 033,7	31,0
Total partiel		90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0
Total		90 720,9	90 334,7	90 969,9	100,0

1989	1990	1991	1989	1990	1991
------	------	------	------	------	------

Tableau 11 : Bilan des coopératives de pêcheurs déclarantes au Canada, 1989 à 1991

Ventes de produits et d'approvisionnement		- en milliers de dollars -		Données révisées	
Total		1989		1990	
Poissons		68 667,0	2 074,6	1 931,1	115 472,2
Aliments		-	-	-	5 998,6
Divers		5 908,7	-	-	14 548,5
Ventes totales		74 575,7	2 074,6	1 931,1	130 110,3
Revenus des services		3 003,9	-	-	4 115,6
Autres revenus		564,7	18,5	-	2 449,8
Total		78 144,6	2 093,1	1 931,1	215 257,4
Total de l'année précédente <sup>a</sup>		62 425,8	1 967,4	3 016,6	117 301,4

Tableau 10 : Chiffre d'affaires des coopératives de pêcheurs déclarantes au Canada, 1991

Année	Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest
-------	--------	------------	--------	---------	-------



Le chiffre d'affaires des coopératives de pêcheurs a fortement augmenté après trois années de résultats médiocres. Ce secteur a beaucoup souffert sur la côte Atlantique à la suite de pêches excessives. Sur la côte Ouest, le secteur des coopératives de pêche, qui faisait face à une intense concurrence mondiale, a travaillé à régler ses propres problèmes. En 1991, alors que la côte Ouest était toujours aux prises avec certains problèmes, la situation s'était améliorée dans l'Est canadien. Cette amélioration ainsi qu'une modification de la date de l'exercice financier, qui était échelonné sur une période de 15 mois, a permis une augmentation globale du chiffre d'affaires totalisant 31 millions de dollars, soit 17 p. 100.

Toutefois, un examen plus minutieux des chiffres pour la région de l'Atlantique montre que, dans la majorité des cas, les chiffres d'affaires n'ont guère changé par rapport à ceux de l'année précédente, comme on pouvait s'y attendre dans cette période difficile que traversent les pêcheries de cette région. En effet, les prises globales effectuées par tous les pêcheurs de cette région en 1991, telles que comptabilisées par le ministère fédéral des Pêches et des Océans, indiquent une baisse de volume de 14 p. 100 et une augmentation de seulement 4 p. 100 des ventes, pour un total de 989 millions de dollars. Le volume a augmenté pour les coopératives de l'Atlantique,

Dans l'ensemble, les coopératives ont établi un nouveau record de 215 millions de dollars pour leur chiffre d'affaires, dépassant la marque des 200 millions pour la seconde fois seulement. Le nombre de coopératives de pêche déclarantes a augmenté de 58 à 61, tandis que le nombre de membres a chuté de 10 000 à 8 000, en chiffres ronds. Malgré un certain nombre d'additions et de retraits, l'actif total est resté presque inchangé, soit à 91 millions de dollars.

Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

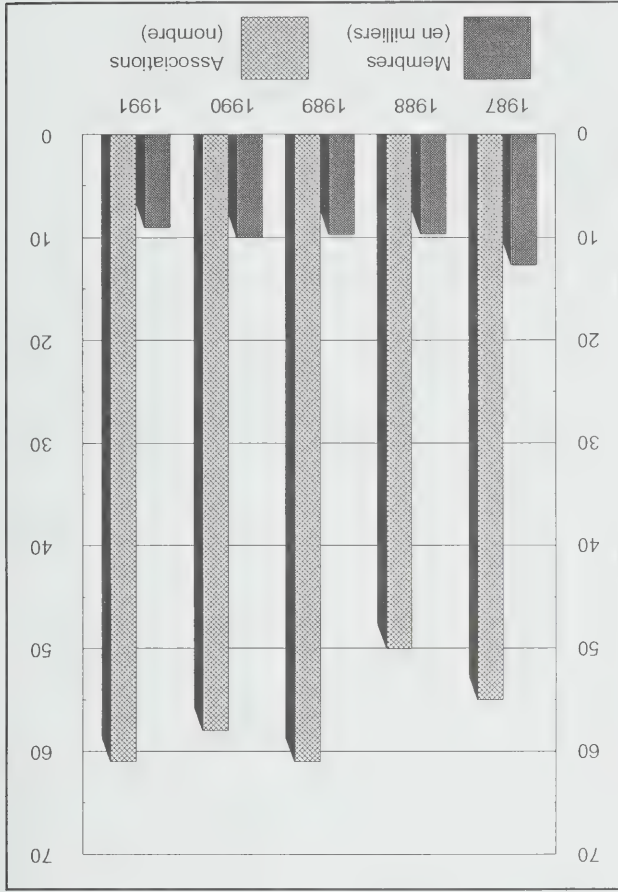


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

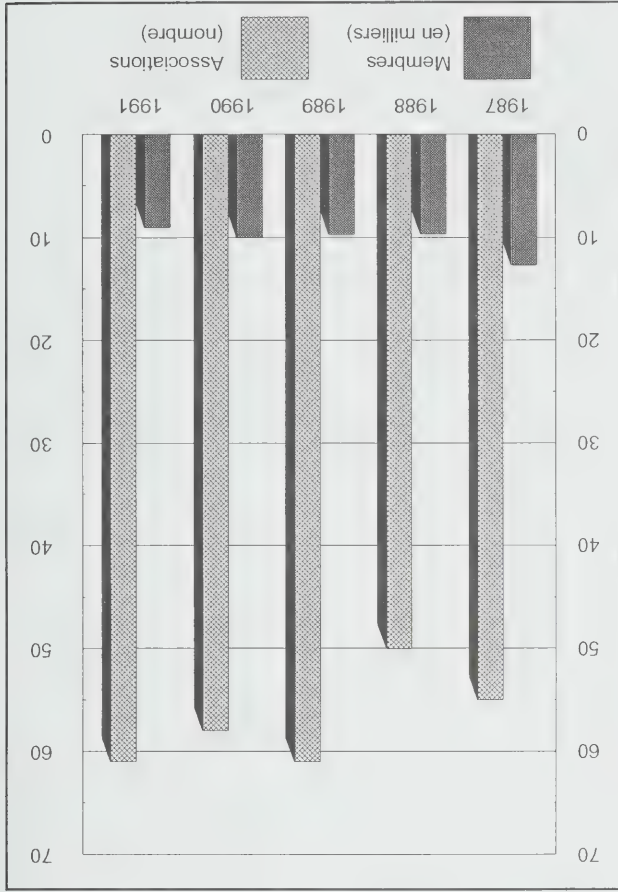


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

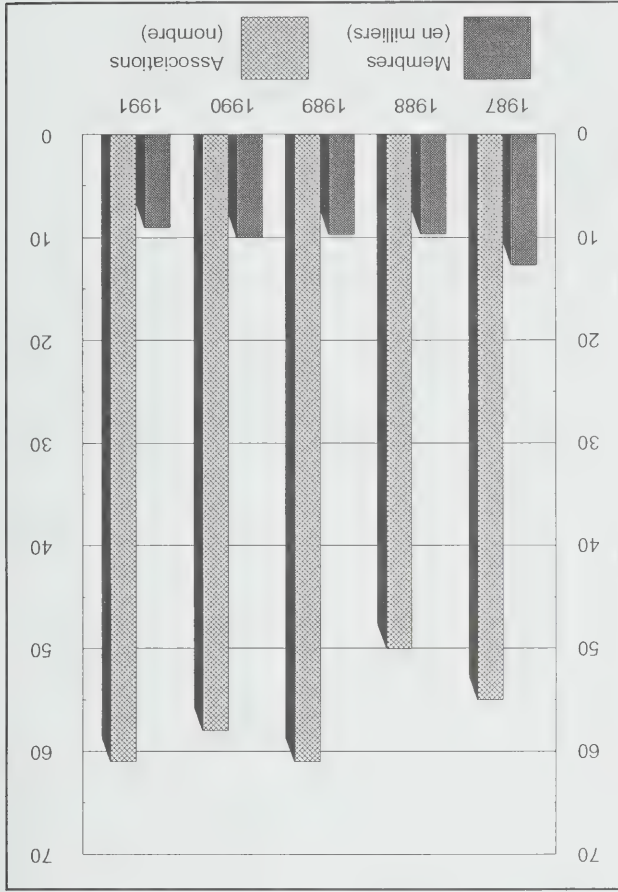


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

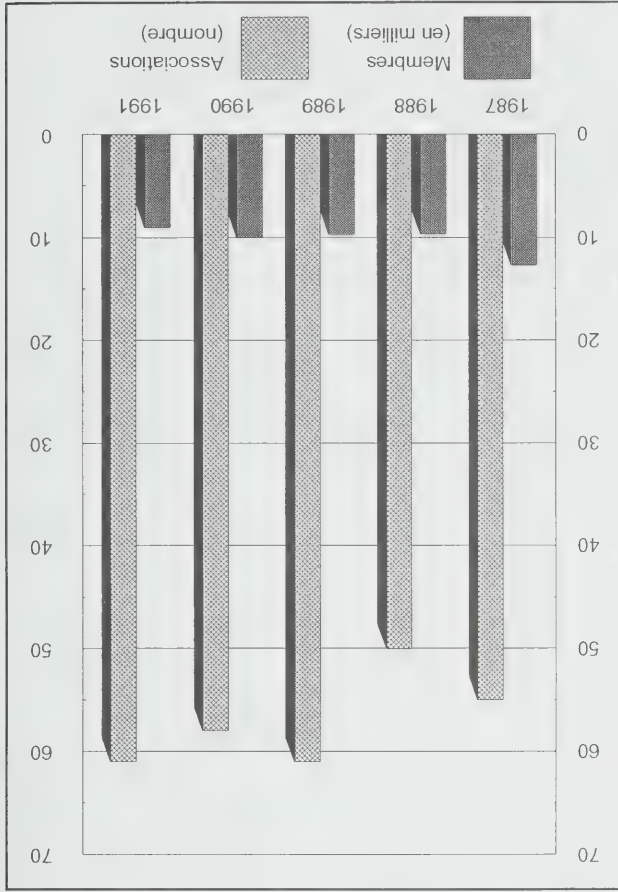


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

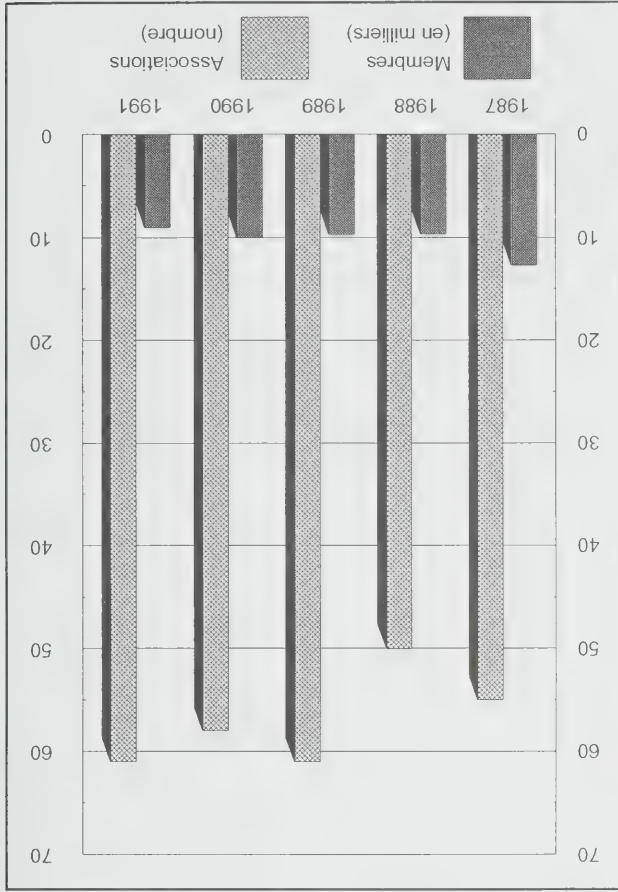


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

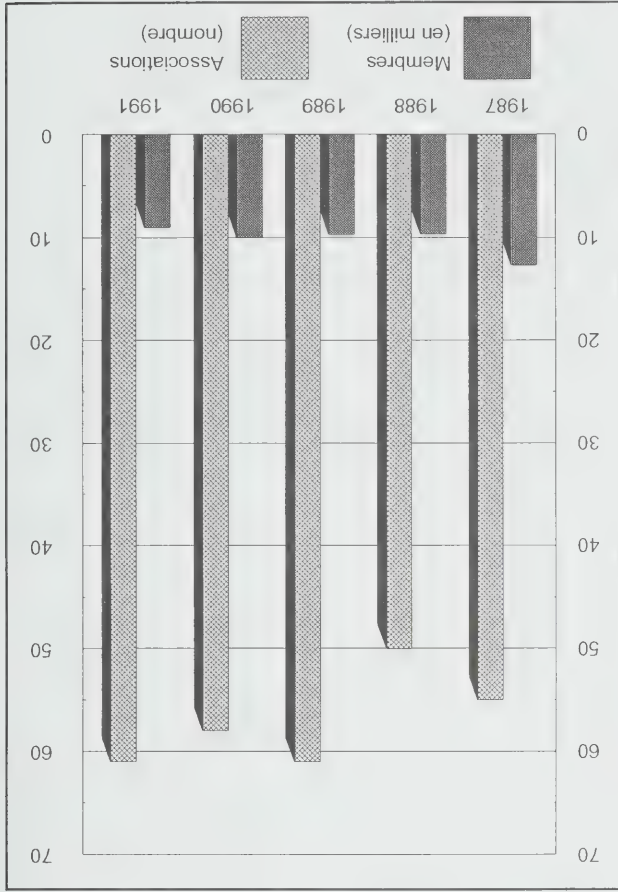


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

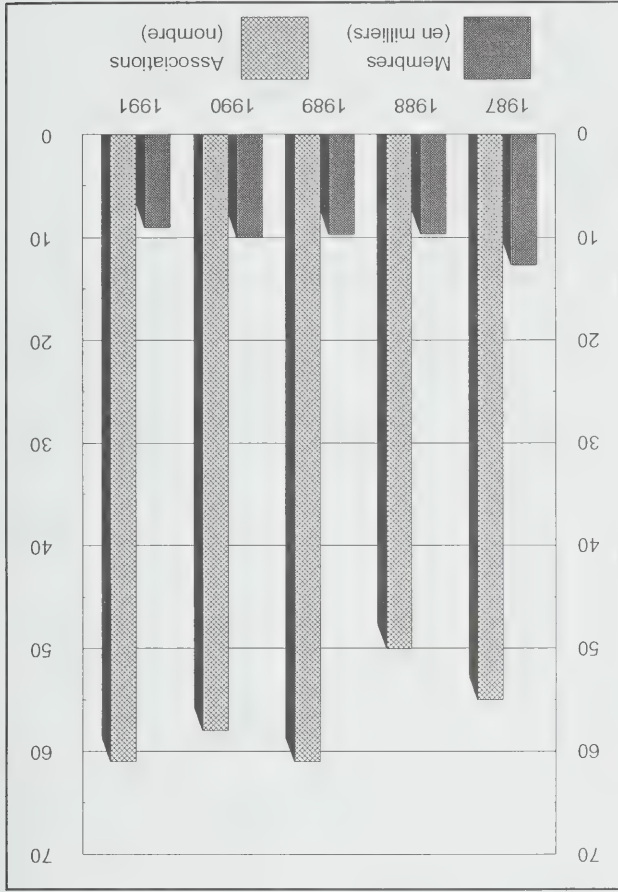


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

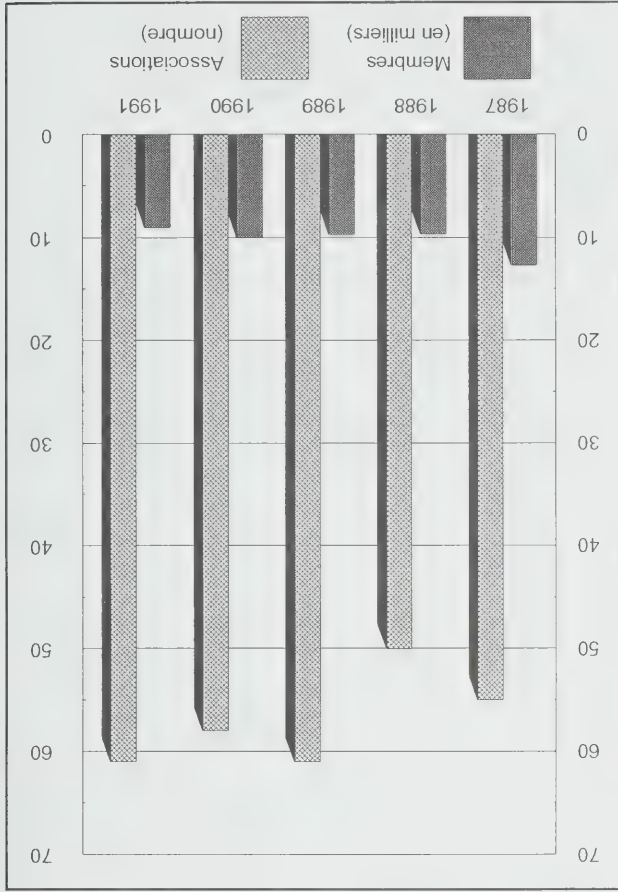


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

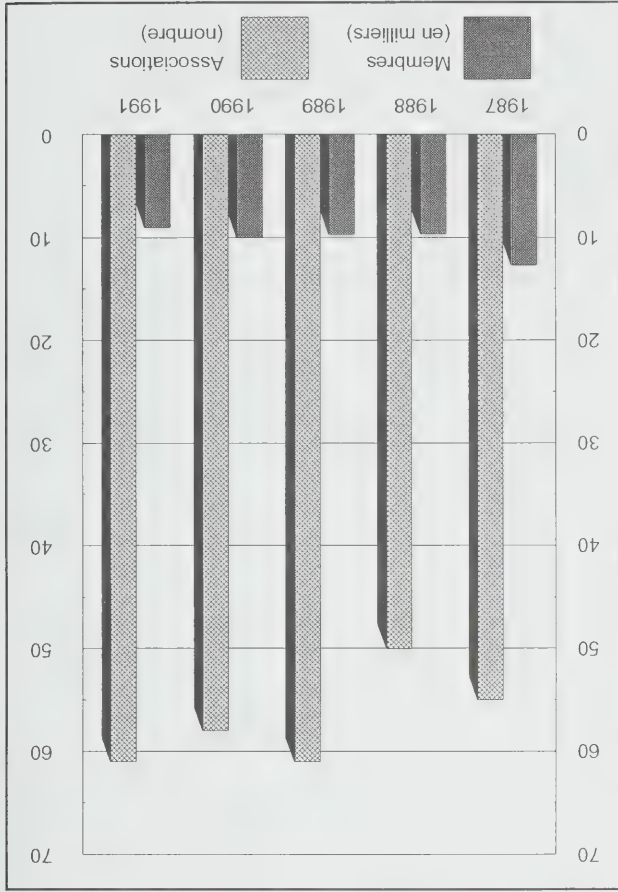


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

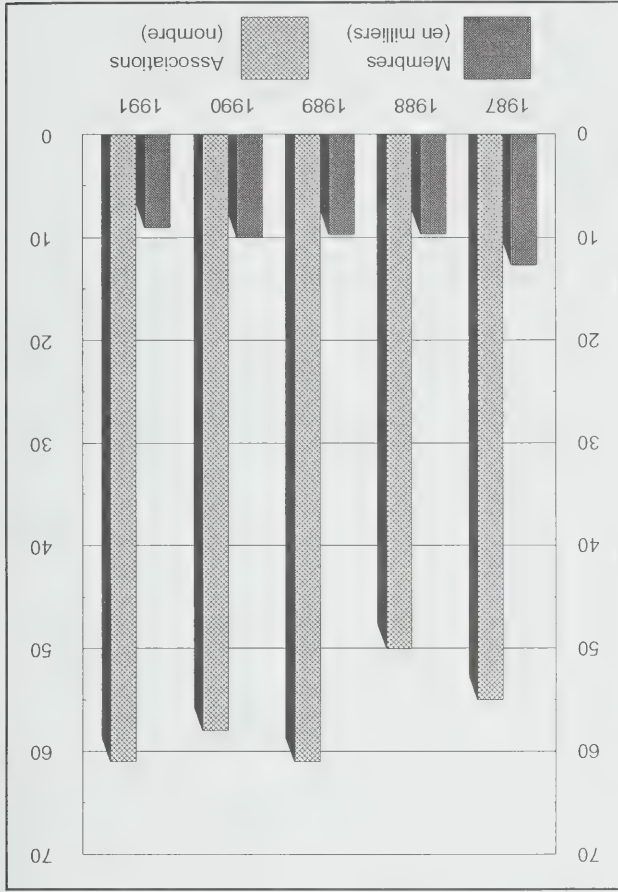


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

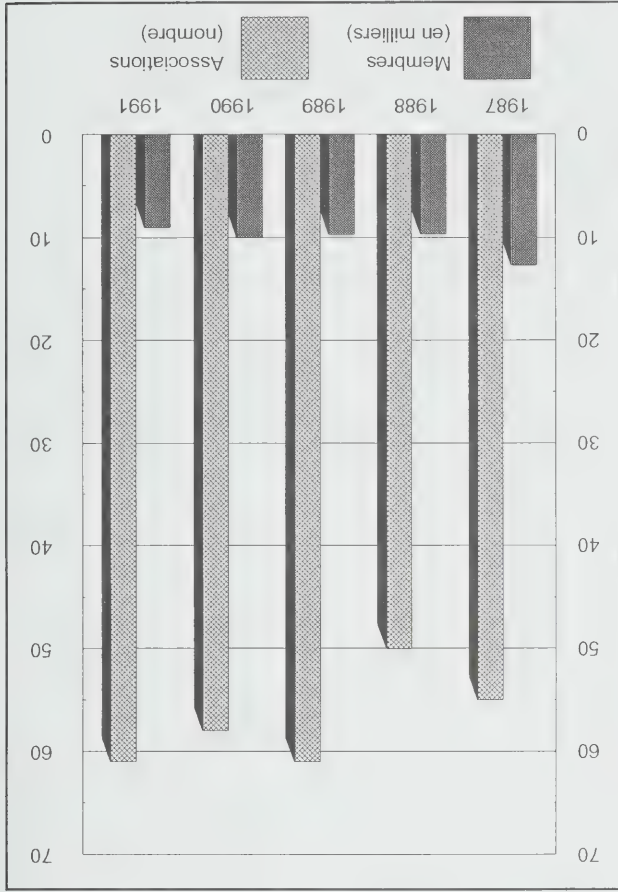


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

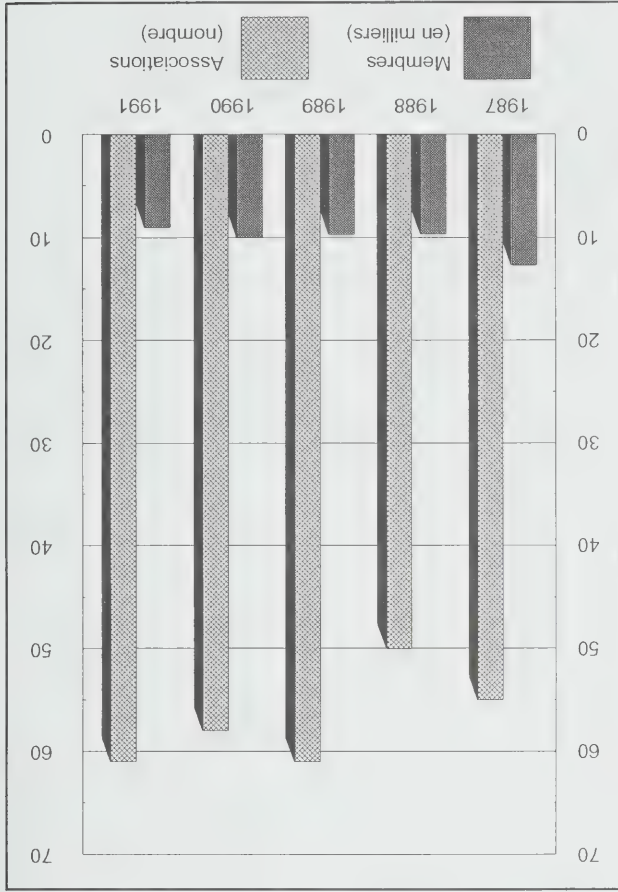


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

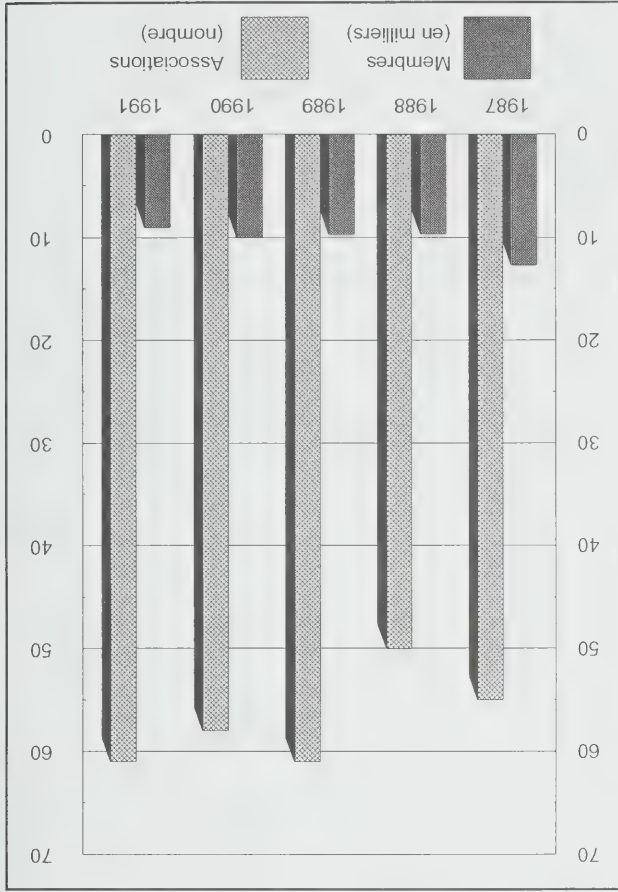


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

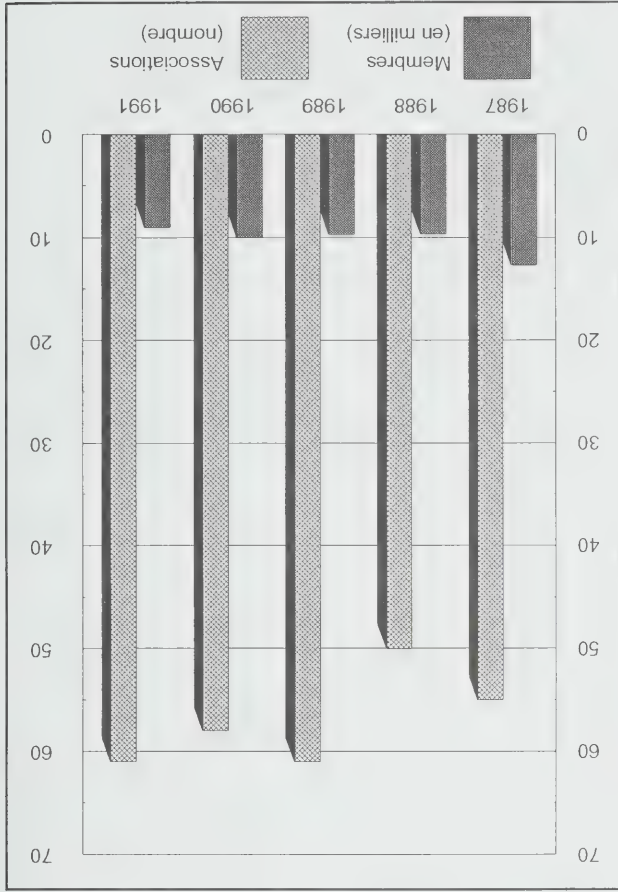


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

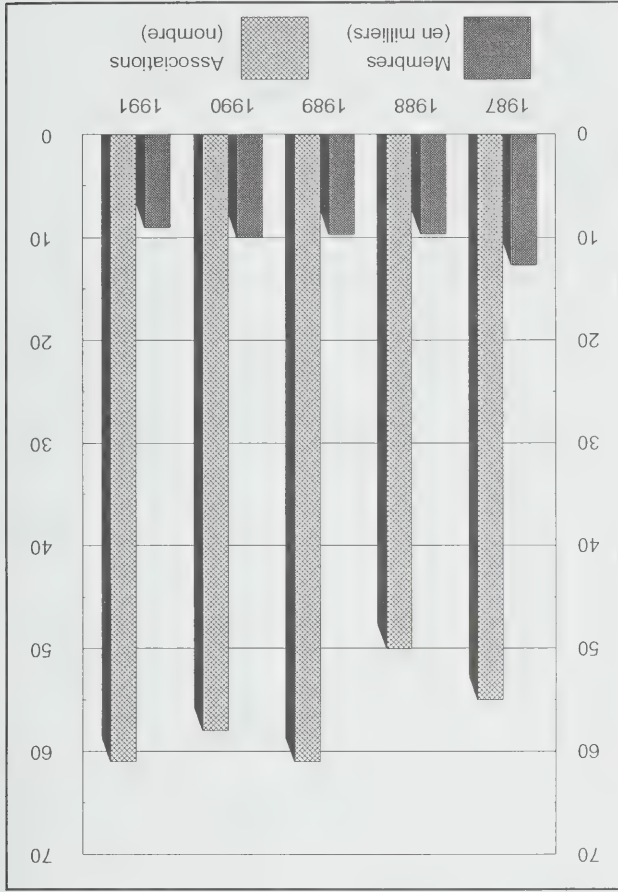


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

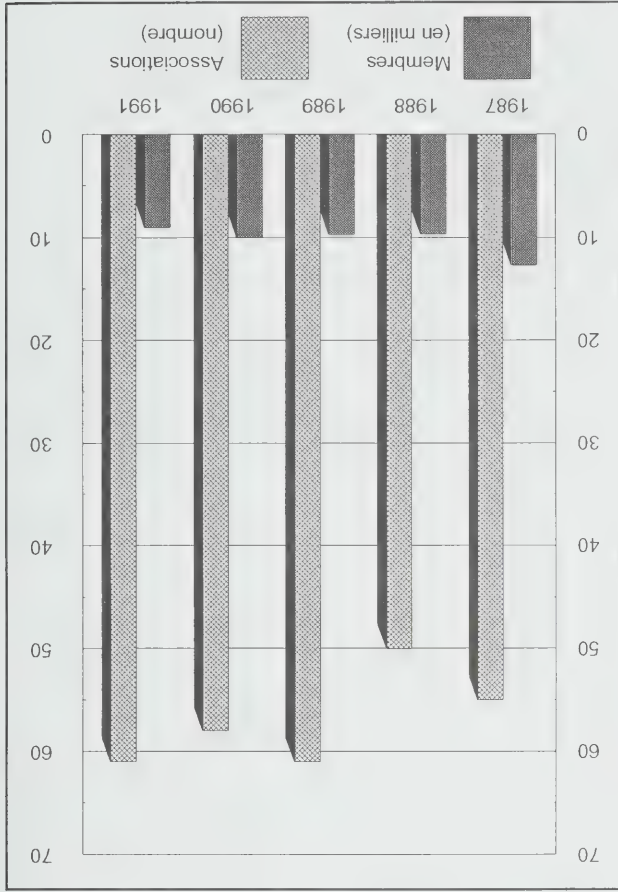


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

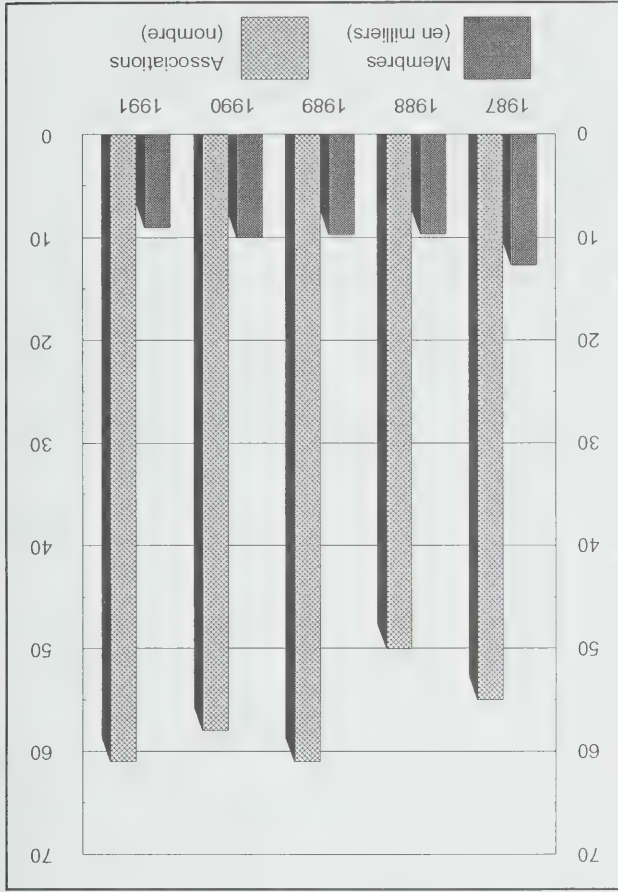


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

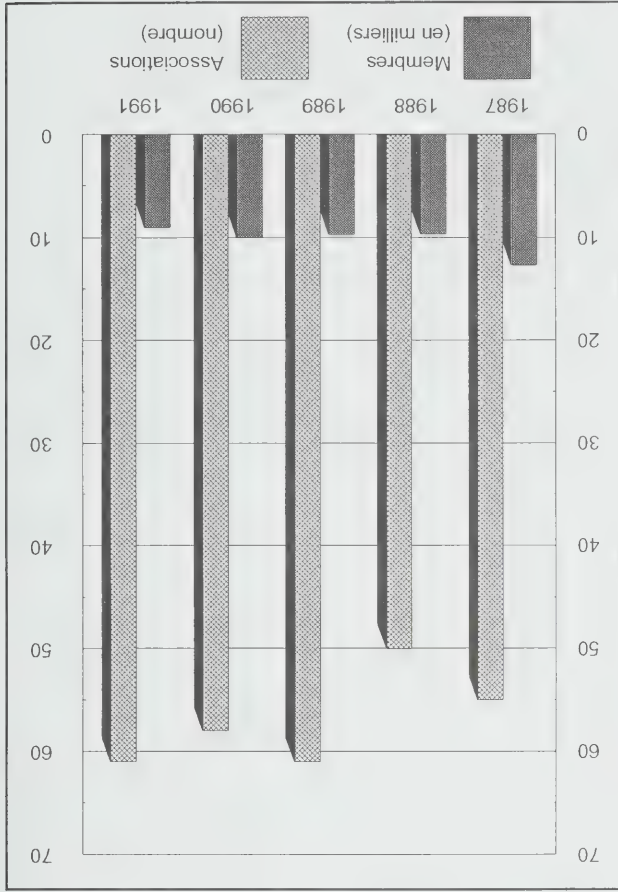


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

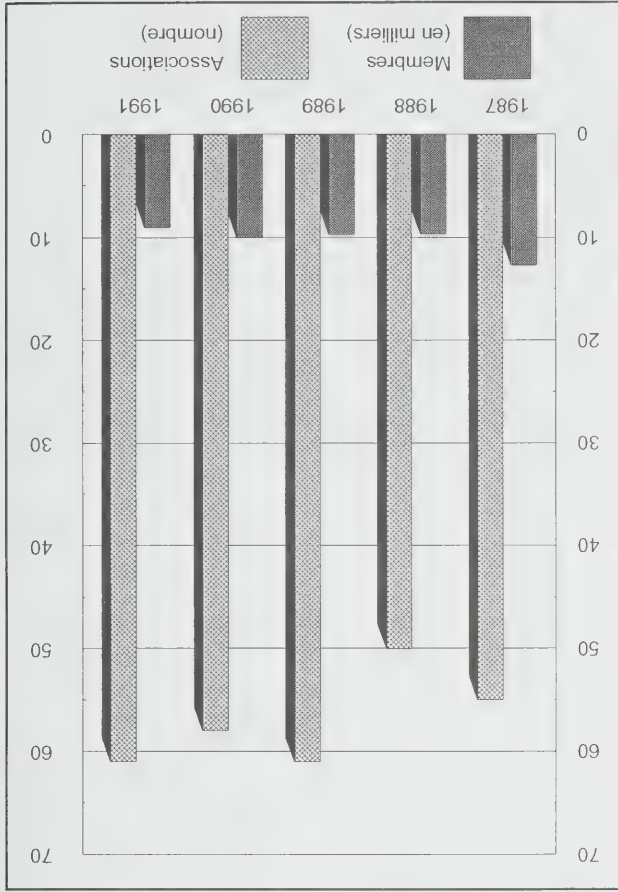


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

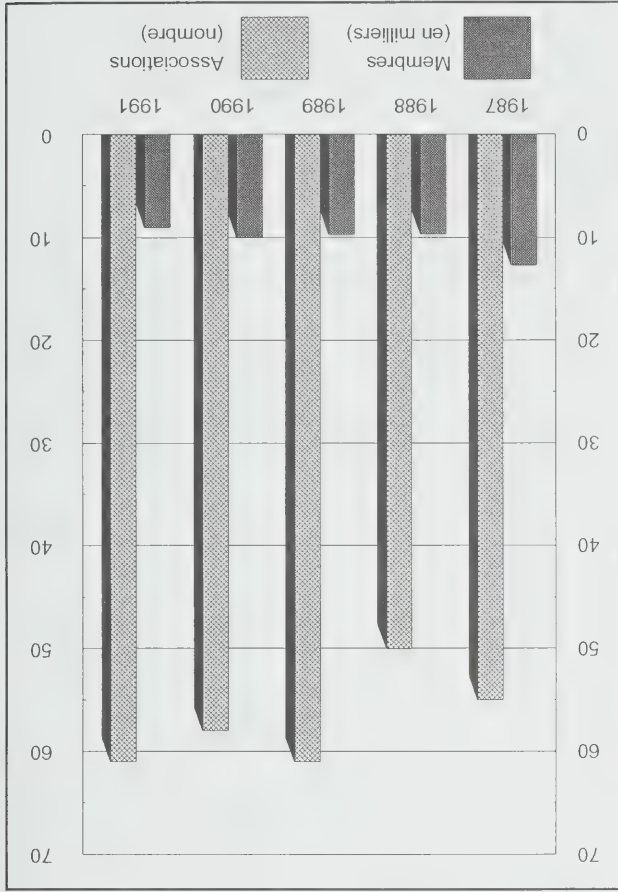


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

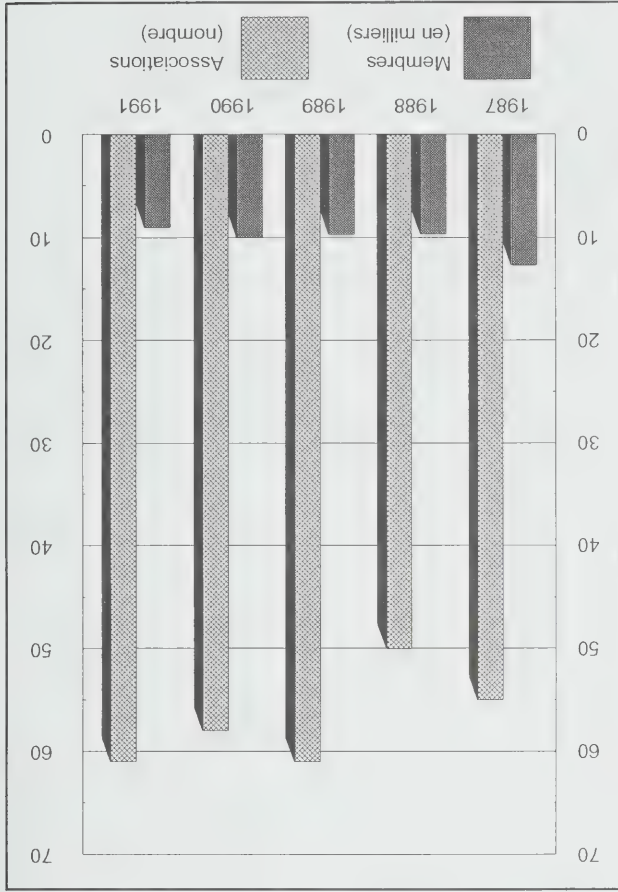


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

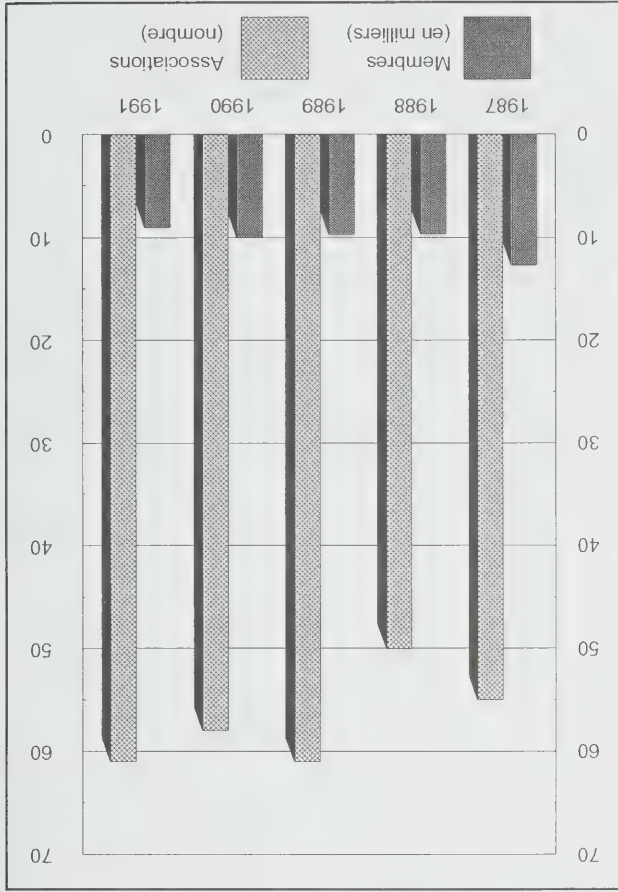


Figure 13 : Ventes de poissons par les coopératives de pêcheurs

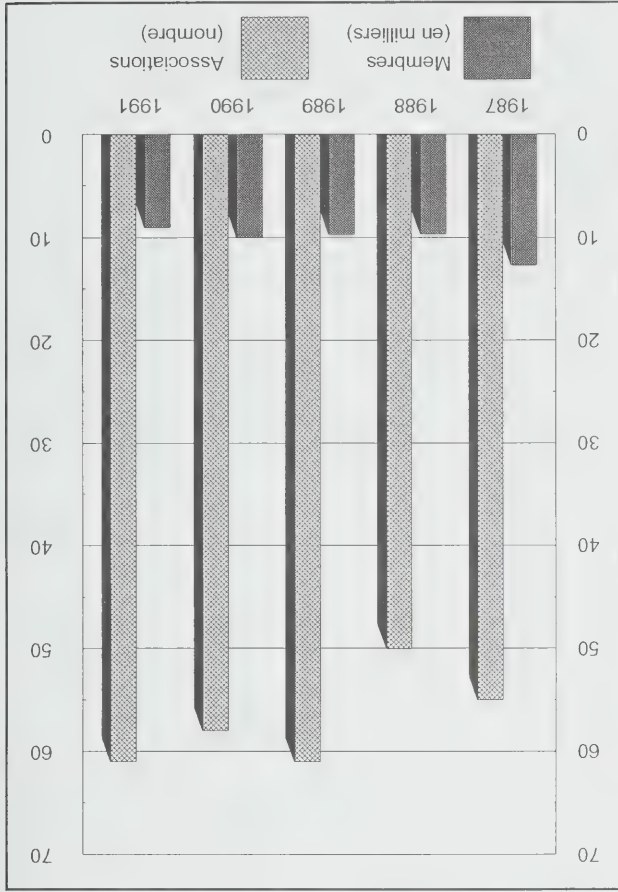


Figure 14 : Nombre de coopératives de pêcheurs et de membres

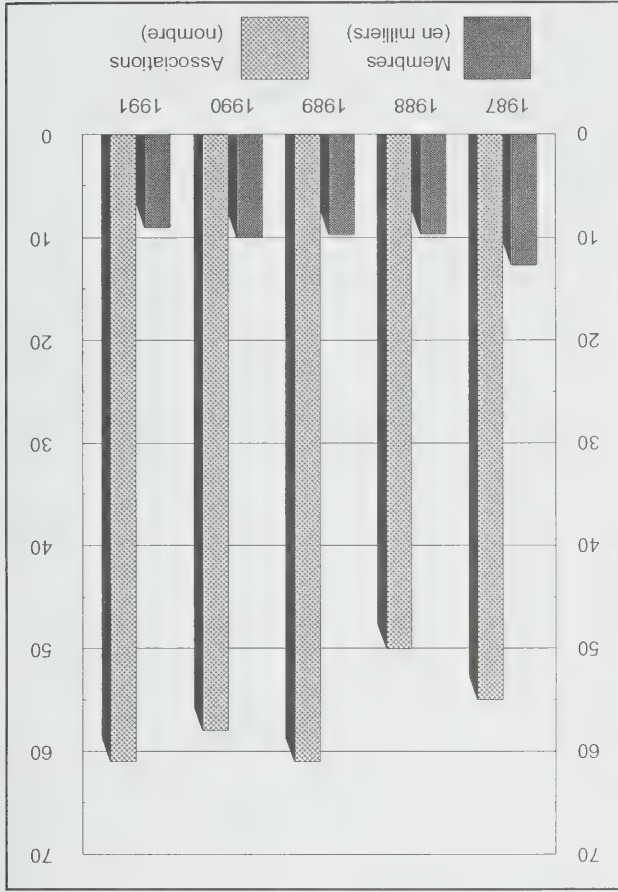


Tableau 8 : Chiffre d'affaires des coopératives d'approvisionnement déclarantes au Canada, 1991

	Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest	Total
Ventes d'approvisionnement						
Total (consommation)	105,6	5,5	11,4	51,3	37,4	206,2
Aliments de bétail	440,4	14,1	245,2	108,8	72,3	867,8
Engrais et produits chimiques	200,3	2,0	48,7	98,8	50,8	399,6
Semences	21,3	1,2	8,9	10,0	1,2	41,4
Matériel agricole	220,1	3,6	85,2	44,5	86,8	350,2
Total (agriculture)	882,0	20,9	388,1	262,0	211,1	1 464,1
Machines, véhicules et pièces	46,7	—	30,9	2,4	13,4	93,4
Produits pétroliers	701,6	2,1	133,3	172,0	394,2	1 203,1
Matériaux de construction	78,8	—	16,1	19,1	43,6	137,6
Total (approvisionnement)	29,5	—	0,6	29,0	—	59,1
Ventes de produits	1 844,3	28,6	580,2	535,8	699,7	3 088,6
Ventes totales	1 953,6	28,9	630,4	594,7	699,7	3 287,3
Revenus des services	30,4	0,3	1,7	28,1	0,4	59,9
Autres revenus	36,7	0,5	6,5	6,5	23,2	73,4
Total	2 020,8	29,6	638,6	629,3	723,2	3 441,5
Total de l'année précédente <sup>a</sup>	2 075,3	31,1	645,9	568,9	829,4	3 550,6

<sup>a</sup> Données révisées

Tableau 9 : Bilan des coopératives d'approvisionnement déclarantes au Canada, 1991

	Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest	Total
Actif						
En caisse et équivalents	20,5	0,4	7,1	5,2	7,8	40,9
Comptes débiteurs	187,7	2,3	62,4	60,6	62,5	373,5
Inventaires	205,1	2,5	67,4	47,6	87,7	390,3
Autres actifs à court terme	17,6	0,1	4,0	6,2	7,3	35,2
Total des actifs à court terme	430,9	5,2	140,9	119,6	165,2	811,8
Placements	125,9	1,5	37,2	21,4	65,9	251,9
Immobilitisations, équipements	186,9	4,3	68,1	51,5	63,0	373,8
Autres actifs	22,5	0,1	9,2	7,7	5,6	45,1
Total	766,2	11,0	255,3	200,2	299,7	1 262,4
Passif						
Emprunts à court terme	112,8	1,5	44,9	35,1	31,2	225,5
Comptes créditeurs	117,8	1,4	37,7	45,5	33,2	245,6
Autres à court terme	22,1	0,2	11,7	5,8	4,2	46,8
Total des passifs à court terme	252,6	3,2	94,3	86,4	68,6	405,1
Emprunts à long terme	148,9	3,8	46,3	67,1	31,7	237,8
Crédits différés	12,0	0,3	7,2	3,7	0,9	23,1
Total passif	413,6	7,3	147,8	157,2	101,3	827,2
Prêts des sociétaires	57,1	—	6,3	12,2	38,5	114,1
Capital social	134,1	2,0	22,4	18,1	91,6	278,2
Réserves	138,2	1,1	70,5	15,6	51,0	274,4
Surplus non-distribués	23,2	0,6	8,3	3,0	17,3	52,4
Total partiel	352,6	3,8	107,5	43,0	198,4	604,3
Total de l'année précédente	761,5	10,6	251,3	159,8	339,8	1 313,0

- en millions de dollars -

Actif					- en millions de dollars -				
Ques					Ontario				
Ques					Quebec				
Atlantique					Canada				
En caisse et équivalents	17,6	3,1	16,0	6,0	42,7	96,2	271,2	21,2	431,3
Comptes débiteurs	70,6	7,2	10,7	7,6	96,2	32,0	5,1	21,2	431,3
Inventaires	195,0	8,6	35,5	32,0	271,2	11,1	427,5	1,9	239,5
Autres actifs à court terme	11,9	0,7	3,6	5,1	21,2	11,1	427,5	1,9	239,5
Total des actifs à court terme	295,1	19,7	65,8	50,7	431,3	277,1	375,4	5,4	1 089,1
Placements	244,6	0,7	7,9	23,8	277,1	72,1	0,1	5,4	1 089,1
Immobilisations, équipements	243,0	11,5	48,8	72,1	375,4	0,1	5,4	1 089,1	1 089,1
Autres actifs	3,1	0,4	1,8	0,1	5,4	12,1	30,8	17,3	292,1
Total des passifs à court terme	191,0	14,3	41,8	45,0	292,1	161,7	6,9	460,6	460,6
Emprunts à long terme	95,8	5,6	22,0	38,3	161,7	125,8	10,0	4,2	32,2
Crédits différés	3,1	0,2	3,5	0,1	6,9	4,6	32,0	5,2	2,0
Total des passifs à court terme	99,9	5,8	25,5	38,4	168,6	12,1	30,8	17,3	292,1
Comptes créditeurs	125,8	10,0	32,0	30,8	198,6	12,1	30,8	17,3	292,1
Emprunts à court terme	55,2	4,2	4,6	12,1	76,1	12,1	30,8	17,3	292,1
Total	785,8	32,2	124,3	146,7	1 089,1	12,1	30,8	17,3	292,1
Prêts des sociétaires	16,2	2,9	-	8,4	27,5	36,4	15,0	3,6	63,4
Capital social	305,3	2,5	18,8	36,4	363,0	15,0	3,6	63,4	628,5
Réserves	96,9	5,6	34,0	15,0	151,5	15,0	3,6	63,4	628,5
Surplus non-distribués	77,4	1,2	4,3	3,6	86,4	15,0	3,6	63,4	628,5
Total partiel	495,8	12,2	57,0	63,4	628,5	146,7	139,9	105,3	1 053,3
Total	785,8	32,2	124,3	146,7	1 089,1	146,7	139,9	105,3	1 053,3
Total de l'année précédente					Total de l'année précédente				

Tableau 7 : Bilan des coopératives de consommation déclarantes au Canada, 1991

Ques					Ontario				
Ques					Quebec				
Atlantique					Canada				
Ventes de consommation	1 027,9	64,4	343,5	427,5	1 863,3	127,2	469,1	116,6	0,7
Dentures alimentaires	190,6	7,0	14,8	46,6	258,9	11,1	49,7	5,5	0,1
Autre consommation	122,2	50,0	65,5	1,9	239,5	11,1	49,7	5,5	0,1
Total (consommation)	1 340,7	121,4	423,7	475,9	2 361,8	127,2	469,1	116,6	0,7
Ventes d'approvisionnement	100,5	9,7	5,9	11,1	127,2	127,2	469,1	116,6	0,7
Produits pétroliers	392,6	20,6	6,2	49,7	469,1	127,2	469,1	116,6	0,7
Matériaux de construction	109,2	-	1,9	5,5	116,6	127,2	469,1	116,6	0,7
Divers	0,7	-	-	0,1	0,7	127,2	469,1	116,6	0,7
Total (approvisionnement)	1 965,2	152,3	437,8	542,2	3 097,5	127,2	469,1	116,6	0,7
Ventes de produits	1 968,5	156,3	445,8	542,9	3 113,4	127,2	469,1	116,6	0,7
Ventes totales	1 968,5	156,3	445,8	542,9	3 113,4	127,2	469,1	116,6	0,7
Revenus des services	40,7	2,4	3,2	10,8	57,2	127,2	469,1	116,6	0,7
Autres revenus	82,3	1,3	0,6	11,0	95,3	127,2	469,1	116,6	0,7
Total	2 091,4	160,0	449,7	564,8	3 265,8	127,2	469,1	116,6	0,7
Total de l'année précédente <sup>a</sup>	2 073,4	139,5	444,4	536,2	3 193,4	127,2	469,1	116,6	0,7

<sup>a</sup> Données révisées

Tableau 6 : Chiffre d'affaires des coopératives de consommation au Canada, 1991



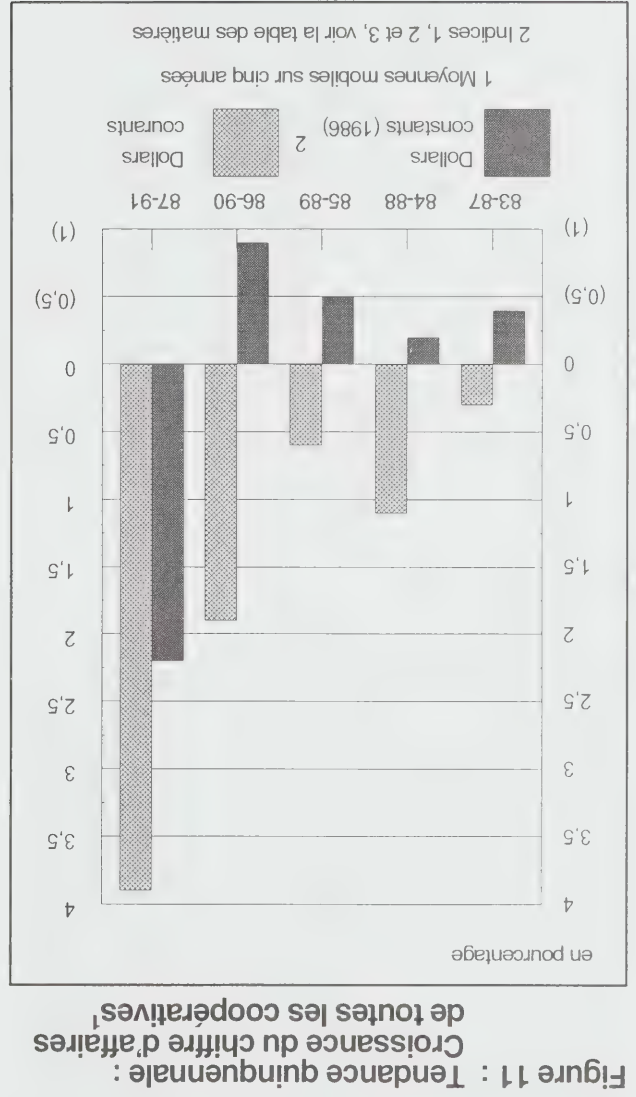
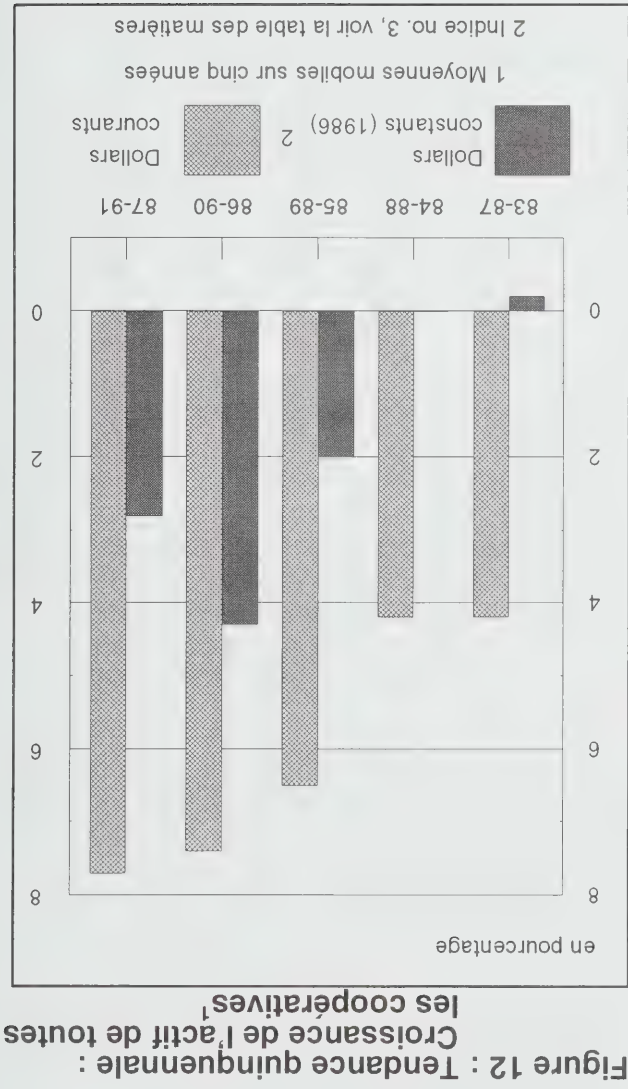
Tableau 4 : Chiffre d'affaires des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada, 1991

Vente de produits					- en millions de dollars -				
Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest	Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest
Céréales	3 179,6	—	—	9,7	3 179,6	—	—	9,7	3 169,9
Oléagineux	655,0	—	—	18,6	655,0	—	—	18,6	636,4
Fruits	109,1	4,9	3,1	16,4	109,1	4,9	3,1	16,4	84,7
Légumes	138,3	3,1	7,3	25,9	138,3	3,1	7,3	25,9	102,1
Produits laitiers	2 831,3	296,3	1 385,1	156,6	2 831,3	296,3	1 385,1	156,6	993,3
Volaille	419,7	34,8	167,2	—	419,7	34,8	167,2	—	217,7
Oeufs	27,5	14,5	—	1,0	27,5	14,5	—	1,0	12,1
Bestiaux : boeufs et moutons	534,0	2,8	—	9,1	534,0	2,8	—	9,1	522,1
Bestiaux : porcs	53,9	6,7	1,8	16,4	53,9	6,7	1,8	16,4	29,2
Poissons	7,3	—	7,3	—	7,3	—	7,3	—	—
Produits forestiers	0,3	0,3	—	—	0,3	0,3	—	—	—
Miel et produits de l'érable	30,3	0,4	15,6	—	30,3	0,4	15,6	—	14,3
Divers	57,3	—	3,1	21,4	57,3	—	3,1	21,4	32,8
<b>Total partie</b>	<b>5 814,5</b>	<b>1 590,6</b>	<b>2 750,0</b>	<b>5 814,5</b>	<b>5 814,5</b>	<b>1 590,6</b>	<b>2 750,0</b>	<b>5 814,5</b>	<b>5 814,5</b>
Ventes d'approvisionnement									
Total (consommation)	109,7	12,6	22,9	22,9	109,7	12,6	22,9	22,9	109,7
Total (agriculture)	620,3	65,5	24,9	24,9	620,3	65,5	24,9	24,9	620,3
Divers	1,3	—	—	—	1,3	—	—	—	1,3
<b>Total partie</b>	<b>738,4</b>	<b>135,6</b>	<b>56,5</b>	<b>738,4</b>	<b>738,4</b>	<b>135,6</b>	<b>56,5</b>	<b>738,4</b>	<b>738,4</b>
Ventes totales	6 552,9	1 726,2	3 315,5	6 552,9	6 552,9	1 726,2	3 315,5	6 552,9	6 552,9
Revenu des services	437,3	0,7	7,7	437,3	437,3	0,7	7,7	437,3	437,3
Autres revenus	22,3	8,8	1,4	22,3	22,3	8,8	1,4	22,3	22,3
<b>Total</b>	<b>7 012,5</b>	<b>1 735,7</b>	<b>3 40,6</b>	<b>7 012,5</b>	<b>7 012,5</b>	<b>1 735,7</b>	<b>3 40,6</b>	<b>7 012,5</b>	<b>7 012,5</b>
Total de l'année précédente <sup>a</sup>	6 878,5	1 300,3	388,1	6 878,5	6 878,5	1 300,3	388,1	6 878,5	6 878,5

<sup>a</sup> Données révisées

Tableau 5 : Bilan des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada, 1991

Actif					- en millions de dollars -				
Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest	Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest
En caisse et équivalents	67,5	4,6	9,9	3,4	67,5	4,6	9,9	3,4	49,6
Comptes débiteurs	853,2	37,9	151,6	38,8	853,2	37,9	151,6	38,8	625,0
Inventaires	991,9	29,1	110,2	27,5	991,9	29,1	110,2	27,5	825,1
Autres actifs à court terme	39,3	2,7	5,6	3,4	39,3	2,7	5,6	3,4	27,6
<b>Total des actifs à court terme</b>	<b>1 951,9</b>	<b>74,3</b>	<b>277,3</b>	<b>73,0</b>	<b>1 951,9</b>	<b>74,3</b>	<b>277,3</b>	<b>73,0</b>	<b>1 527,3</b>
Placements	187,9	6,7	75,7	2,2	187,9	6,7	75,7	2,2	103,3
Immobilisations, équipements	1 154,1	55,7	215,3	36,1	1 154,1	55,7	215,3	36,1	847,1
Autres actifs	96,6	2,1	56,2	7,8	96,6	2,1	56,2	7,8	30,5
<b>Total</b>	<b>2 508,2</b>	<b>624,5</b>	<b>1 19,1</b>	<b>2 508,2</b>	<b>2 508,2</b>	<b>624,5</b>	<b>1 19,1</b>	<b>2 508,2</b>	<b>2 508,2</b>
Emprunts à court terme	871,2	13,5	57,1	21,4	871,2	13,5	57,1	21,4	871,2
Comptes créditeurs	303,5	34,5	141,8	36,5	303,5	34,5	141,8	36,5	303,5
Autres passifs à court terme	49,4	2,0	2,1	1,6	49,4	2,0	2,1	1,6	49,4
<b>Total des passifs à court terme</b>	<b>1 224,1</b>	<b>50,0</b>	<b>201,1</b>	<b>59,5</b>	<b>1 224,1</b>	<b>50,0</b>	<b>201,1</b>	<b>59,5</b>	<b>1 224,1</b>
Emprunts à long terme	278,4	28,5	143,3	13,9	278,4	28,5	143,3	13,9	278,4
Crédits différés	53,6	3,9	47,6	1,7	53,6	3,9	47,6	1,7	53,6
<b>Total partie</b>	<b>1 556,0</b>	<b>82,4</b>	<b>392,0</b>	<b>75,2</b>	<b>1 556,0</b>	<b>82,4</b>	<b>392,0</b>	<b>75,2</b>	<b>1 556,0</b>
<b>Avoir des sociétaires</b>	<b>350,0</b>	<b>6,1</b>	<b>4,5</b>	<b>6,1</b>	<b>350,0</b>	<b>6,1</b>	<b>4,5</b>	<b>6,1</b>	<b>350,0</b>
Prêts des sociétaires	321,4	22,7	122,6	10,7	321,4	22,7	122,6	10,7	321,4
Réserves	235,7	24,1	91,1	23,5	235,7	24,1	91,1	23,5	235,7
Surplus non-distribués	45,2	3,4	14,4	3,6	45,2	3,4	14,4	3,6	45,2
<b>Total partie</b>	<b>952,2</b>	<b>56,3</b>	<b>232,5</b>	<b>43,9</b>	<b>952,2</b>	<b>56,3</b>	<b>232,5</b>	<b>43,9</b>	<b>952,2</b>
<b>Total</b>	<b>2 508,2</b>	<b>138,7</b>	<b>624,5</b>	<b>119,1</b>	<b>2 508,2</b>	<b>138,7</b>	<b>624,5</b>	<b>119,1</b>	<b>2 508,2</b>
Total de l'année précédente	2 287,2	121,5	467,0	122,5	2 287,2	121,5	467,0	122,5	2 287,2



## Analyse financière

L'actif des coopératives a poursuivi en 1991, et même légèrement dépassé, sa forte croissance de l'année précédente; cela a permis à la tendance quinquennale de monter à 7,7 p. 100 pour la période 1987-1991. Le taux d'expansion pour les deux dernières périodes quinquennales est à peu près une fois et trois quarts celui des trois précédentes périodes de cinq ans et correspond au taux de 7,7 p. 100 qui avaient été enregistré pendant la période 1981-1985.

Toutefois, les chiffres de croissance exprimés en dollars constants ont baissé substantiellement, le taux d'inflation ayant augmenté plutôt fortement au cours de l'année avec l'entrée en vigueur de la TPS; la tendance de la croissance quinquennale pour 1987-1991 s'est par conséquent élevée de seulement 2,8 p. 100, par rapport à 4,3 p. 100 la période précédente, soit de 1986 à 1990. Ainsi, au cours de la période décennale 1981-1991, l'actif des coopératives, qui est passé en dollars courants de 5 366,2 millions de dollars à 9 659,8 millions de dollars, pour un gain nominal de 4 293,6 millions de dollars, soit 80 p. 100, n'est passé, en dollars constants, que de 5 366,2 millions de dollars à 5 780,8 millions de dollars, soit un gain de 7,7 p. 100. Sur cette période de dix ans, ces chiffres représentent un gain annuel moyen de 0,77 p. 100, ou moins de 1 p. 100. Cela donne une idée de l'influence illusoire de l'inflation sur la croissance en ce qui a trait aux statistiques sur les affaires et l'économie.

pour 1987-1991 sont positifs à cause du remplacement de la baisse de 5 p. 100 du chiffre d'affaires réalisé en 1986 par un gain de presque 5 p. 100 enregistré en 1991.

La commercialisation des produits agricoles en 1991 était le principal responsable des hausses en dollars courants comme en dollars constants, mais davantage sur cette dernière base à cause d'une importante modification de l'indice des prix des produits agricoles où les ventes sont dorénavant converties en dollars constants. En 1991, cet indice s'est rapproché de la parité après avoir atteint 107,2 en 1990. Ainsi, en termes réels, les ventes ont été dévaluées de 7 p. 100 en 1990 et de moins de 1 p. 100 l'année suivante. Avec cette méthode avantageuse, le gain nominal des ventes, soit 674 millions de dollars, a été augmenté d'environ les deux tiers pour atteindre les 1 138 millions de dollars en termes réels. La commercialisation des céréales et des oléagineux, qui avaient enregistré la plus forte croissance en 1990, a subi une légère baisse à cause des oléagineux. Les ventes de produits laitiers, qui avaient baissé en 1990, ont remonté la pente en 1991, comme on l'explique dans le présent document (voir page 13), et ont plus que compensé les pertes enregistrées par les céréales et les oléagineux. Les produits laitiers sont remontés à leur niveau traditionnel de part du marché, soit environ 32 p. 100, alors que les céréales et les oléagineux, qui avaient atteint les 49 p. 100, sont retombés à 45 p. 100.

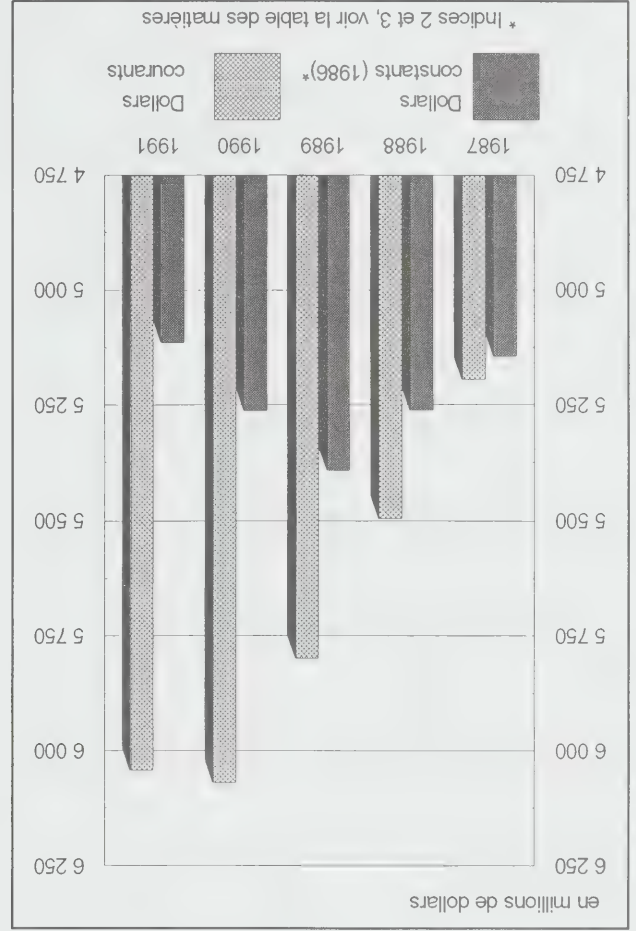
Les ventes d'approvisionnement de 1991, exprimées en dollars courants, ont légèrement baissé et elles ont diminué encore davantage lorsqu'on les exprime en dollars constants, alors que les revenus des services ont fortement augmenté et ont contribué pour environ un huitième du gain global du chiffre d'affaires pour 1991. Les « gains divers », bien qu'en hausse de façon proportionnelle, n'ont pratiquement rien contribué en dollars.



# Analyse des tendances quinquennales pour l'en- semble des coopératives

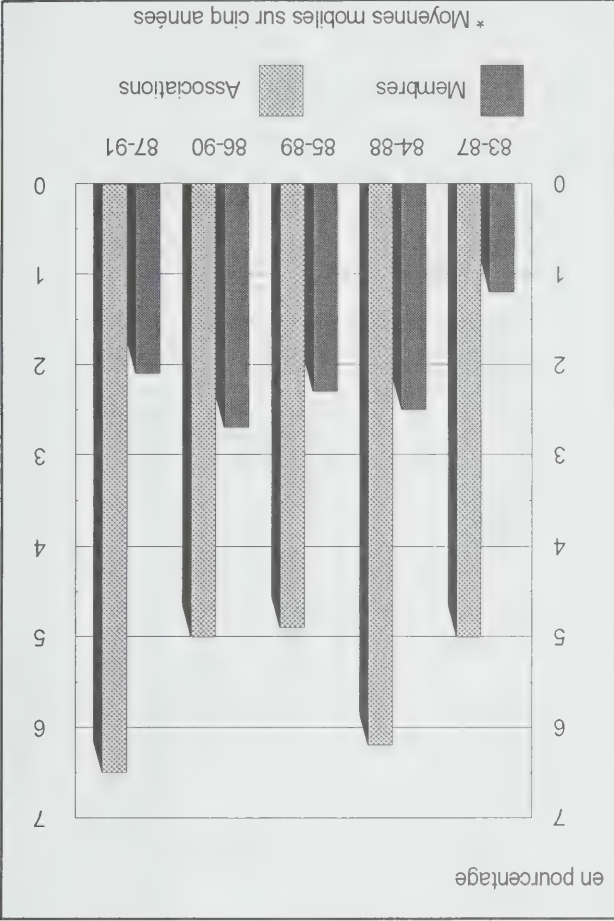
La tendance quinquennale, en ce qui a trait à l'augmen-  
tation du nombre de membres faisant partie des associations  
déclarantes, a connu entre 1987 et 1991 une chute notable,  
passant de 2,7 à 2,1 p. 100, après une série de trois périodes  
quinquennales précédentes se situant aux alentours de  
2,5 p. 100. Comme on l'a mentionné auparavant, on a en-  
registré un déclin réel de 2,1 p. 100 pour 1991, à cause  
surtout de la disparition de deux importantes coopératives  
dans la région de l'Ouest. Ces deux coopératives étaient,  
respectivement, des associations de consommation et d'ap-  
provisionnement; ces deux groupes ont donc enregistré des  
résultats négatifs, alors que les changements ont été peu  
importants pour les groupes de la commercialisation, de la  
pêche et de la production. Seuls les coopératives de services,  
augmentation réelle et encore n'est-ce qu'un gain modeste  
de moins de 3 p. 100. Pour la seconde année consécutive, le  
nombre d'associations déclarantes a connu, en 1991, une  
progression supérieure à 5 p. 100, soit 5,7 p. 100, grâce à

Figure 9 : Ventes d'approvisionnement  
des coopératives



\* Indices 2 et 3, voir la table des matières

Figure 10 : Tendances quinquennales\* de la  
croissance du nombre de  
coopératives et de membres



\* Moyennes mobiles sur cinq années

## Chiffre d'affaires

Après cinq années consécutives de résultats négatifs, la  
tendance de croissance quinquennale du chiffre d'affaires  
des coopératives, exprimé en dollars constants, a finalement  
été positive pour la période allant de 1987 à 1991. (Une  
révision des données pour la période 1986-1990 avait modi-  
fié les résultats pour finalement nous donner une tendance  
de croissance négative.) Le gain s'élevait à 2,7 p. 100, ce qui  
est fort acceptable compte tenu des conditions économiques.  
Le remplacement des résultats de 1986, une année de perte  
de 7,5 p. 100, par ceux de 1991, représentant une augmen-  
tation de 7,7 p. 100 en dollars constants, a été le facteur  
déterminant. Exprimée en dollars courants, la tendance  
quinquennale a atteint son plus haut niveau, soit 3,9 p. 100,  
depuis la période 1981-1985 pendant laquelle elle s'était  
élevée à 5,8 p. 100. Comme en dollars constants les résultats

gain très important de 1,5 point de pourcentage.

Tableau 3 : Bilan de toutes les coopératives déclarantes au Canada, 1991

Année précédente <sup>a</sup>	Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest
-------------------------------	--------	------------	--------	---------	-------

- en millions de dollars -

Actif					
En caisse et équivalent	173,3	67,2	86,1	19,5	346,1
Comptes débiteurs	950,3	161,3	265,6	62,3	1 439,4
Inventaires	1 125,8	84,1	235,4	77,1	1 522,3
Autres actifs à court terme	57,5	21,9	35,1	10,7	125,2
<b>Total des actifs à court terme</b>	<b>2 306,8</b>	<b>334,4</b>	<b>622,3</b>	<b>169,5</b>	<b>3 433,0</b>
Placements	537,5	95,5	165,1	40,5	838,7
Immobilisations, équipements	2 315,8	1 483,0	1 104,7	331,1	5 234,7
Autres actifs	48,3	22,5	79,9	2,7	153,5
<b>Total</b>	<b>5 208,4</b>	<b>1 935,5</b>	<b>1 972,0</b>	<b>543,9</b>	<b>9 659,8</b>
Passif					
Emprunts à court terme	1 132,1	99,5	120,3	44,7	1 396,6
Comptes créditeurs	529,0	120,0	257,1	73,9	980,0
Autres passifs à court terme	111,7	33,8	41,5	6,1	193,1
<b>Total des passifs à court terme</b>	<b>1 772,7</b>	<b>253,4</b>	<b>418,9</b>	<b>124,7</b>	<b>2 569,7</b>
Emprunts à long terme	1 241,4	1 452,2	932,5	256,1	3 882,2
Crédits différés	81,2	32,8	94,9	7,4	216,4
<b>Total partie</b>	<b>3 095,4</b>	<b>1 738,4</b>	<b>1 446,3</b>	<b>388,3</b>	<b>6 668,3</b>
Avoir des sociétaires					
Prêts des sociétaires	410,4	32,7	10,8	22,7	476,6
Capital social	803,9	51,1	197,4	70,3	1 122,7
Réserves	717,1	99,3	292,4	56,3	1 165,1
Surplus non-distribués	181,6	14,0	25,2	6,3	227,0
<b>Total partie</b>	<b>2 113,0</b>	<b>197,2</b>	<b>525,7</b>	<b>155,6</b>	<b>2 991,5</b>
<b>Total</b>	<b>5 208,4</b>	<b>1 935,5</b>	<b>1 972,0</b>	<b>543,9</b>	<b>9 659,8</b>
Total de l'année précédente <sup>a</sup>					
	4 909,1	1 756,3	1 687,7	503,1	8 856,3

<sup>a</sup> Données révisées

En ce qui concerne les comptes créditeurs du bilan, le gain en actif a été financé davantage par l'endettement, principalement à long terme, que par des capitaux propres, ce qui était prévisible vu la forte expansion en immobilisations et en équipement. La dette à long terme a augmenté de 373 millions de dollars, soit 10,6 p. 100, alors que l'avoir des sociétaires s'est accru de 176 millions, soit 6,3 p. 100; cet avoir représente 31 p. 100 de l'actif total, soit une baisse de 1 p. 100.

aussi dépassé l'Ontario et s'est replacée en seconde position pour l'importance de son actif, place qu'elle avait cédée à l'Ontario l'année précédente.

1991 face à l'hésitation compréhensible des consommateurs à dépenser pendant une période de récession, n'ont acquis qu'un maigre 41 millions de dollars, soit 5 p. 100, ce qui représente environ la moitié de leur contribution habituelle à la croissance de l'actif des coopératives. D'un point de vue régional, le Québec, sous l'impulsion de la croissance dans son groupe de ventes de produits et services, a enregistré une croissance de 284 millions de dollars. Ce montant est légèrement moins élevé que celui de la région de l'Ouest, mais, compte tenu de sa base beaucoup moins importante, soit à peine plus d'un tiers de son homologue de l'Ouest, cette région a accumulé le plus important gain avec 17 p. 100, comparativement à 6 p. 100 dans l'Ouest. Ce faisant, elle a

L'actif des coopératives s'est accru de presque 9 p. 100 au cours de l'année pour atteindre 9 660 millions de dollars, un gain de 804 millions. Les immobilisations et les équipements représentaient presque la moitié de cet accroissement (398 millions de dollars, soit 49 p. 100). Les coopératives d'habitation, qui sont en ascension depuis de nombreuses années, ont fourni plus de la moitié de ce total, soit 218 millions de dollars. Les coopératives de mise en marché des produits laitiers, qui ont subi un certain nombre de changements structureaux ces dernières années - fusions, coentreprises, etc. -, ont contribué pour 103 millions de dollars à l'expansion des immobilisations. Les comptes débiteurs

étaient le seul autre élément de l'actif comportant une augmentation considérable pour l'année, avec 180 millions de dollars, une hausse beaucoup moindre que le gain en immobilisations; cette augmentation est toutefois plus élevée, sous forme de pourcentage, soit 14 p. 100, que celle des immobilisations et des équipements qui ne représentait que 8 p. 100.

L'Ontario, le Québec et l'ouest ont fourni à peu près le même montant de la totalité de l'accroissement des comptes débiteurs. Les coopératives de consommation et d'approvisionnement, habituellement peu riches en actif, surtout en immobilisations, étant donné la nature spéciale de leurs activités et à cause du travail qu'elles ont dû accomplir en

Figure 7 : Coopératives : Produits vendus en tant que pourcentage des ventes totales

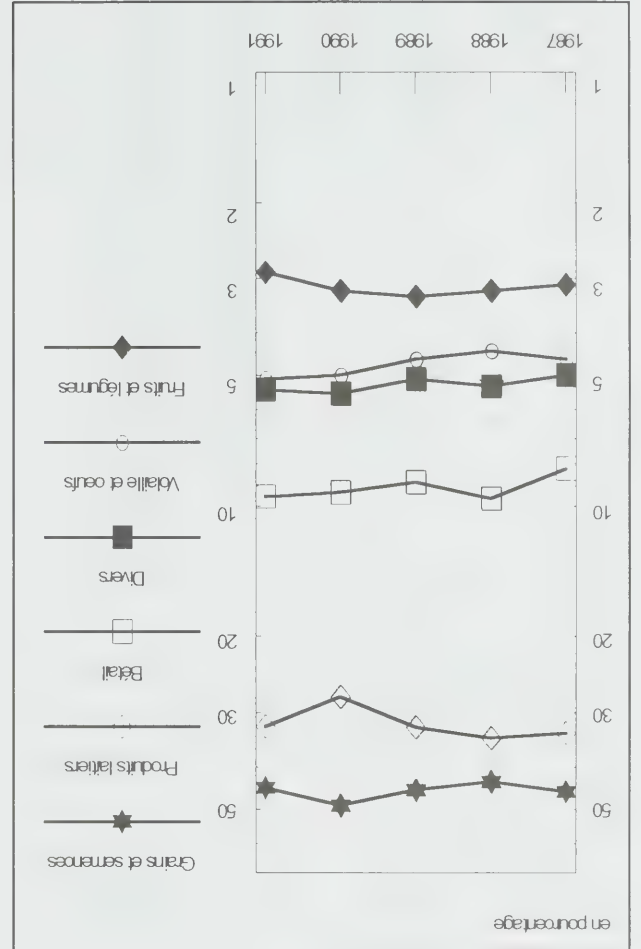
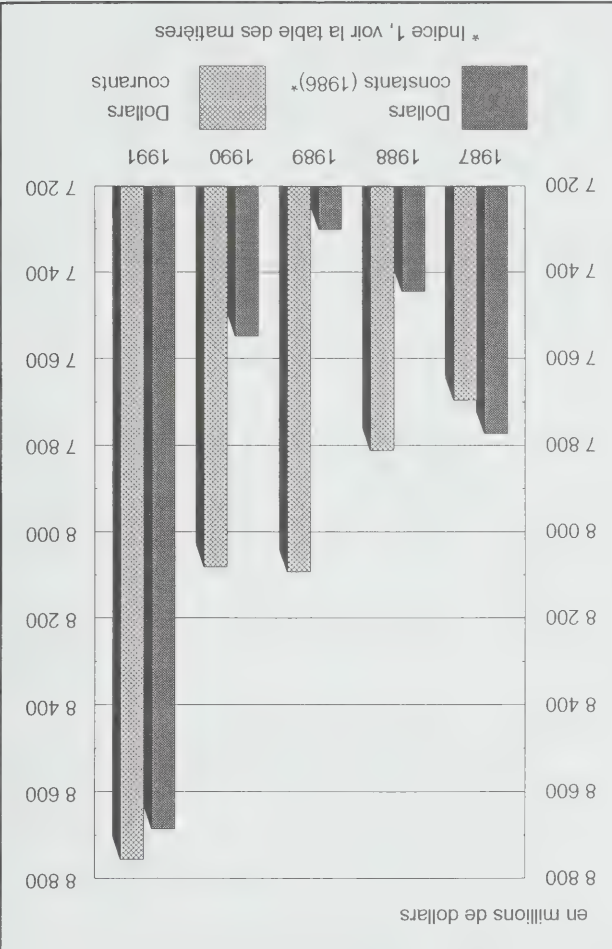


Figure 8 : Ventes de produits par les coopératives

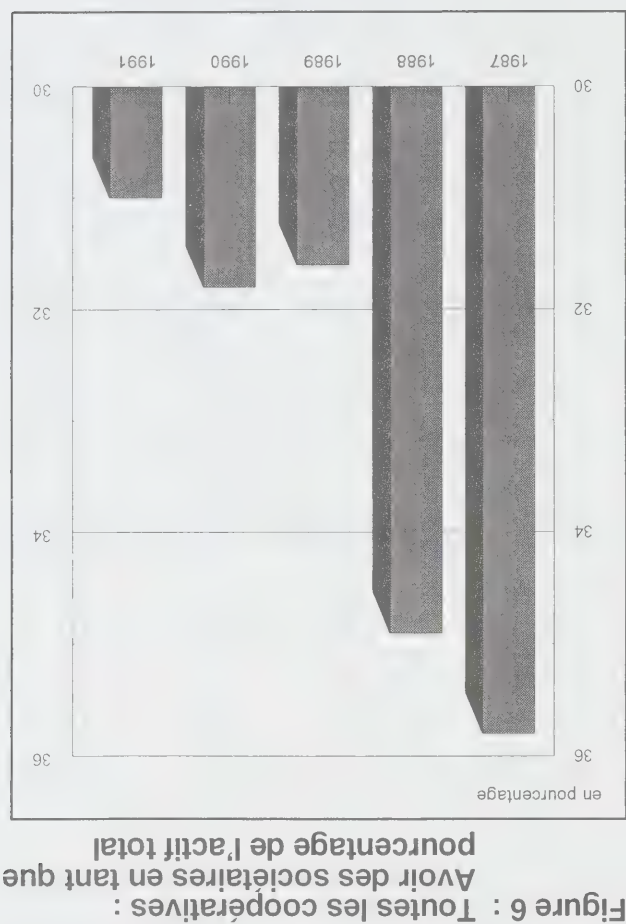
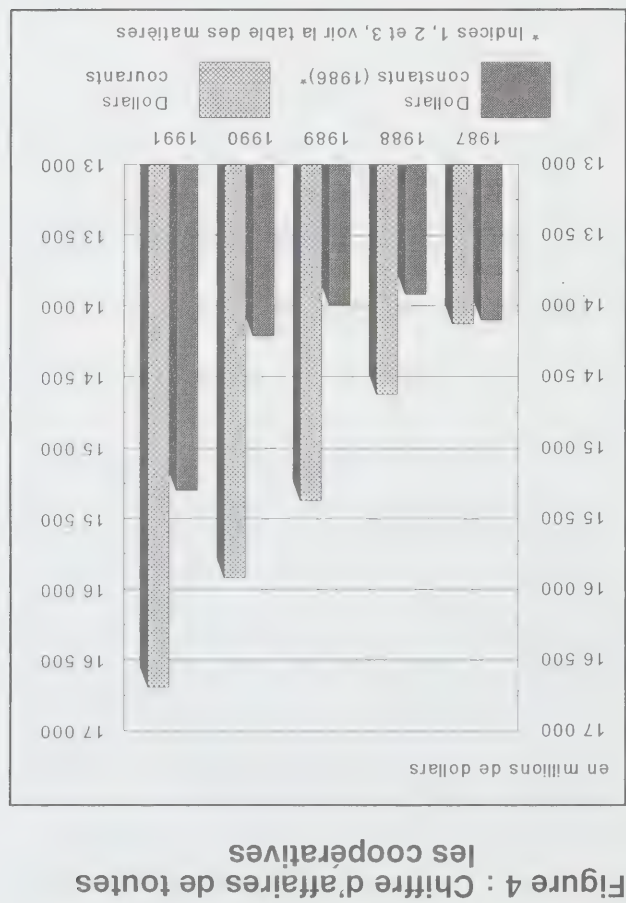
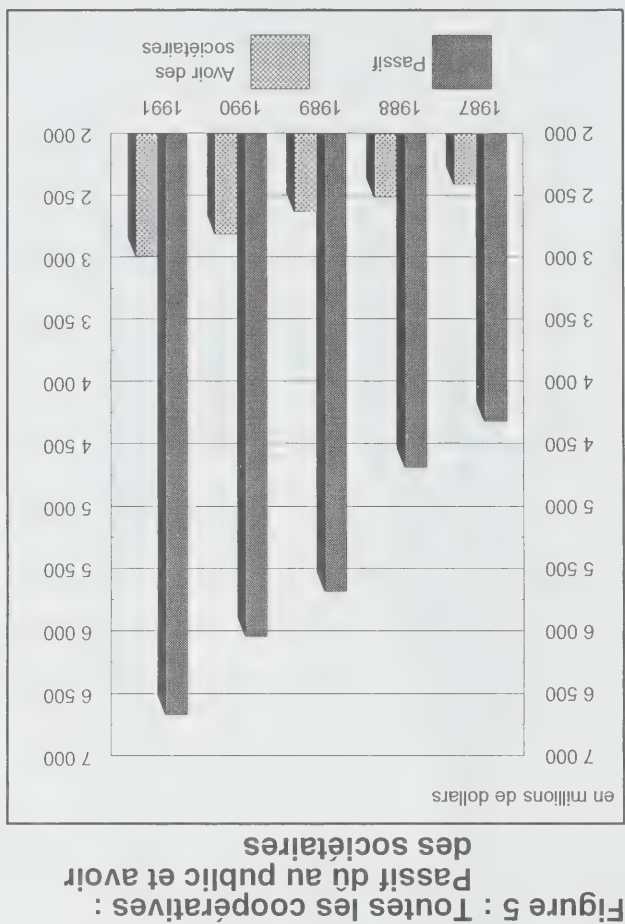
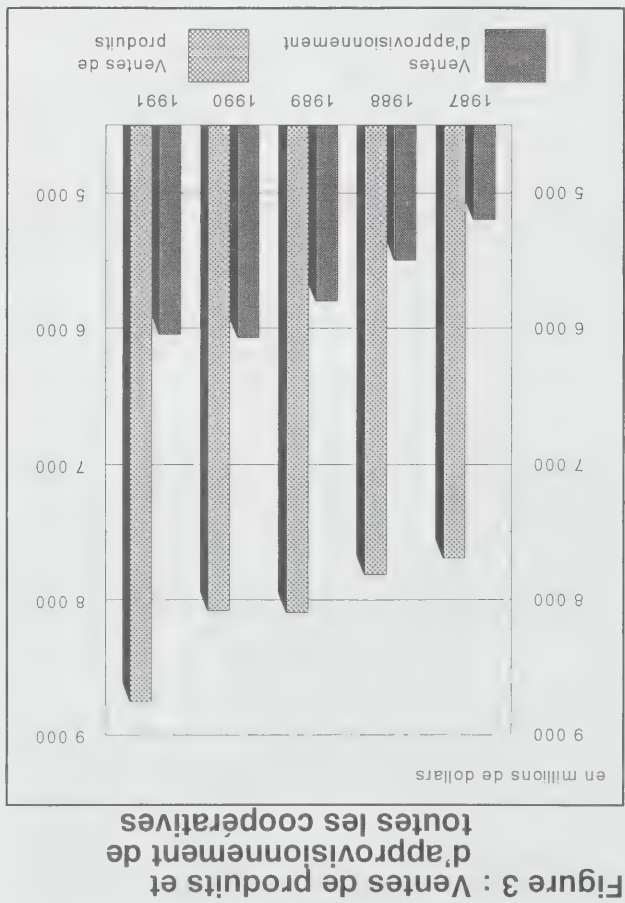


\* Indice 1, voir la table des matières

Dollars constants (1986)\*  
Dollars courants

en millions de dollars





## Ventes de consommation et approvisionnement

Au cours de cette année de récession, les ventes de consommation et d'approvisionnement ont légèrement baissé, soit de 42 millions de dollars, ce qui représente moins de 1 p. 100. C'est leur premier recul depuis 1986. Le total partiel pour la consommation a réussi un gain de 2 p. 100, mais celui de l'agriculture a subi une réduction de 3 p. 100, celui des matériaux de construction 6 p. 100 et les ventes de machines ont été réduites de deux cinquièmes à la suite de la fermeture de *Co-operative Implants*. Au niveau des régions, les ventes ont baissé dans l'Ouest, elles ont augmenté de façon minimale en Ontario et au Québec et ont enregistré un accroissement considérable de 6,5 p. 100 dans la région de l'Atlantique, particulièrement sur les ventes de denrées alimentaires.

Les ventes de denrées alimentaires par les coopératives se sont accrues de moins de 2 p. 100, deux régions enregistrant des déclin. Cette augmentation est une amélioration considérable qu'au cours de cette année de féroce concurrence les ventes au détail dans les supermarchés et les épiceries n'ont augmenté que de 1,1 p. 100. L'Alberta, qui a subi la perte d'une grosse coopérative d'épicerie, a enregistré le plus fort déclin provincial de ventes de denrées alimentaires par des coopératives. Cette province a été décrite comme l'une des plus concurrentielles en matière d'épicerie au Canada. Toutefois, dans la région de l'Atlantique, où les coopératives à frais directs jouent un rôle prépondérant, les coopératives d'alimentation et le nombre de leurs membres semblent maintenir leur croissance, quelles que soient les conditions économiques. Les ventes de mercerie et de quincaillerie n'ont pratiquement pas changé dans toutes les régions. Les ventes de vêtements ont été durement touchées par les achats à l'extérieur du pays lors de l'introduction de la TPS. Contrairement à la TPS, l'ancienne taxe fédérale de vente appliquée aux manufacturiers et la taxe de vente au détail du Québec ne s'appliquaient pas aux vêtements. Les ventes d'autres produits de consommation ont enregistré une croissance de 19 millions de dollars, soit 8 p. 100, à cause des augmentations des produits du tabac et des fournitures scolaires en Ontario et au Québec respectivement.

Les ventes de provenances ont ralenti pour une seconde année consécutive, soit de 5 p. 100, et pour la même raison : des stocks trop importants et, par conséquent, des prix moins élevés. Les ventes d'engrais et de produits chimiques ont baissé de 2 p. 100 pour diverses raisons dans tout le pays. Au Québec et dans la région de l'Atlantique, les ventes n'ont pas changé, la hausse des prix ayant compensé la baisse de volume. Le volume des ventes en Ontario a augmenté de 5 p. 100, alors que dans l'Ouest, une combinaison de bonnes ventes au printemps et de mauvaises ventes à l'automne, les deux phénomènes ayant été causés par des

conditions météorologiques et des problèmes de liquidités pour bon nombre d'agriculteurs, ont abouti à un déclin des ventes de l'ordre de 20 millions de dollars. Les ventes de semences n'ont pas bougé, les prix ayant baissé. Seul l'Ontario a enregistré une baisse considérable. Les ventes de matériel agricole ont décliné de 20 p. 100 en Ontario, une grosse coopérative ayant perdu une partie du marché. Alors que les régions du Québec et de l'Atlantique ont vu leurs ventes augmenter de plus de 5 p. 100, les revenus ont décliné dans l'Ouest pour une seconde année consécutive. Pour l'ensemble du pays, les ventes sont tombées au-dessous des 400 millions de dollars, subissant une perte de 2 p. 100.

Les ventes de machines agricoles ont chuté de 40 p. 100, la « Canadian Co-operative Implants Limited », qui a servi les agriculteurs des Prairies pendant presque 50 années, a dû finalement fermer ses portes après plusieurs années de difficultés financières et de problèmes d'exploitation. Cette fermeture a touché quelque 25 000 membres et 23 magasins de détail. La coopérative avait vendu ses installations de fabrication il y a quelques années à une société privée et avait, depuis, fait seulement fonction de marchand de matériel agricole auprès de ses membres. Avec l'aide financière des gouvernements fédéral et provinciaux, on espérait que la firme pourrait résoudre ses problèmes et retrouver sa stabilité financière. Une décennie de récession dans le secteur de la machinerie agricole, surtout dans l'Ouest, lui a nui énormément et malheureusement cet établissement coopératif canadien plutôt unique en son genre a dû mettre fin à ses activités.

Pour les produits pétroliers, les séquelles de la Guerre du Golfe Persique ont fait chuter les prix, et la concurrence a été sauvage pendant toute l'année, prenant la forme de guerres de prix, de campagnes de promotion et divers autres trucs publicitaires. L'Ouest a aussi souffert de sa trop grande capacité de raffinage et les ventes de mazout dans la région centrale du Canada ont baissé à cause de la douceur inhabituelle de l'hiver. En bout de ligne, les ventes totales des coopératives n'ont pratiquement pas évolué au cours de l'année.

Les ventes de matériaux de construction ont ralenti pour une deuxième année, la région de l'Ouest, qui représente plus des trois quarts du total des ventes, ayant perdu 5 p. 100 de ses ventes à cause de la perturbation de l'économie entraînée par la récession. Proportionnellement, l'Ontario, a subi une perte beaucoup plus importante, soit 30 p. 100 de ses ventes, principalement à cause du retrait d'une grosse coopérative et du déclin des ventes dans quelques autres coopératives.

Les ventes d'autres produits ont plus que triplé à cause d'une nouvelle grosse coopérative en Ontario qui vend à ses membres, des détaillants, divers produits qui n'entrent dans aucune des autres catégories.

Le volume des ventes de miel a augmenté d'un million de dollars, le problème des reports de stocks des années précédentes s'est atténué, alors que la production a baissé aux États-Unis et dans les principaux pays exportateurs. Les ventes des produits de l'érable ont légèrement reculé au marché des bovins. Comme on pouvait s'y attendre dans des circonstances où la consommation est restée la même et les prix ont baissé d'environ 10 p. 100, la commercialisation du porc n'a pratiquement pas changé. Les ventes ont baissé dans trois des quatre régions, mais le Québec n'a toutefoits pas suivi le mouvement général et a enregistré une hausse de 17 p. 100.

Le volume des ventes de miel a augmenté d'un million de dollars, le problème des reports de stocks des années précédentes s'est atténué, alors que la production a baissé aux États-Unis et dans les principaux pays exportateurs. Les ventes des produits de l'érable ont légèrement reculé au

Tableau 2 : Chiffre d'affaires des coopératives déclarantes au Canada, 1991

Année précédente	Ventes de produits				- en millions de dollars -			
	Québec	Ontario	Québec	Atlantique	Canada			
Céréales	3 171,2	67,5	17,8	0,1	3 256,6	3 251,4		
Oléagineux	636,4	22,1	—	—	658,5	720,9		
Fruits	84,7	16,4	3,1	4,9	109,1	107,5		
Légumes	102,2	25,9	16,9	3,8	148,8	152,0		
Produits laitiers	993,3	156,6	1 385,1	296,3	2 831,3	2 237,5		
Volaille	217,7	—	167,3	34,8	419,7	377,7		
Oeufs	12,1	1,0	—	14,5	27,5	27,4		
Bestiaux : boeufs et moutons	739,2	10,7	—	2,8	752,7	676,1		
Bestiaux : porcs	29,5	16,4	24,4	8,5	78,7	79,0		
Poissons	68,8	2,1	9,2	115,5	195,5	164,3		
Produits forestiers	—	—	162,1	14,3	176,4	192,9		
Miel et produits de l'érable	14,3	—	15,6	0,4	30,3	31,1		
Divers	36,9	21,7	11,1	0,8	70,5	63,7		
Total partie	6 106,2	340,2	1 812,7	496,6	8 755,8	8 081,4		
Consommation et approvisionnement								
Denrées alimentaires	1 167,9	85,8	364,8	500,9	2 119,5	2 079,8		
Mercerie et quincaillerie	205,1	43,1	17,7	51,5	317,3	316,1		
Autre consommation	123,4	66,8	65,6	2,3	258,2	238,1		
Total (consommation)	1 496,4	195,7	448,2	554,7	2 694,9	2 634,0		
Aliments du bétail	159,3	116,9	264,3	36,6	577,0	605,3		
Engrais et produits chimiques	511,8	116,3	54,6	6,0	688,8	701,8		
Semences	65,7	11,3	10,9	2,1	89,9	90,3		
Matériel agricole	203,4	52,3	129,7	12,7	398,1	404,6		
Total (agriculture)	940,3	296,7	459,4	57,4	1 753,9	1 802,0		
Machines, véhicules et pièces	42,3	3,0	56,6	2,8	104,7	172,9		
Produits pétroliers	787,7	203,6	179,3	63,8	1 234,3	1 225,7		
Matériaux de construction	167,2	19,1	18,0	6,9	211,2	223,1		
Divers	9,9	29,1	0,6	4,1	43,6	12,6		
Total partie	3 443,7	747,2	1 162,0	689,7	6 042,7	6 070,3		
Ventes totales	9 549,9	1 087,4	2 975,1	1 186,4	14 798,7	14 151,7		
Revenu des services	988,6	236,2	206,4	43,0	1 474,2	1 359,3		
Autres revenus	197,8	116,8	76,0	29,3	420,4	406,4		
Total	10 737,0	1 440,3	3 257,5	1 258,6	16 693,4	15 917,5		
Total de l'année précédente <sup>a</sup>								
	10 605,7	1 362,9	2 789,5	1 159,4	15 917,5			



1991. Les ventes de produits laitiers réalisées dans les régions de l'Ouest, de l'Atlantique et de l'Ontario ont augmenté de 16, 14 et 9 p. 100 respectivement.

Les ventes de fruits n'ont guère changé dans l'ensemble du pays, la récolte de pommes, le principal fruit, ayant subi une baisse de production qui a été compensée par des prix plus élevés. Aux États-Unis et en Europe, les récoltes ont aussi été inférieures. La Colombie-Britannique, en particulier, a profité du fait que la récolte avait été plus petite dans l'État de Washington. Les exportations canadiennes vers l'Europe ont augmenté. Les ventes de légumes ont décliné de 4 millions de dollars dans trois des quatre régions. Seules les ventes de l'Ontario ont augmenté, grâce à une récolte exceptionnelle de pommes de terre. La récolte en Colombie-Britannique a été peu importante et les prix dans la région de l'Atlantique a subi les effets d'une interdiction des États-Unis qui a frappé les importations de semences canadiennes de pommes de terre à cause d'un virus. Beaucoup de ces pommes de terre ont été vendues pour la consommation courante, ce qui a causé une baisse des prix. Les rendements des autres légumes ont baissé d'environ 5 p. 100.

En 1991, le secteur de la transformation de la volaille a souffert d'un excès des approvisionnement pendant une bonne partie de l'année, du ralentissement économique à cause de la récession, de l'imposition de la TPS et des achats de poulet aux États-Unis, dans les établissements de détail ou de service rapide. Comme on pourrait s'y attendre dans de telles circonstances, les augmentations des ventes ont été modestes dans deux des régions. Toutefois, les ventes au Québec se sont considérablement accrues, soit de 25 p. 100, l'une des grosses coopératives ayant consolidé, avec les siennes, les ventes réalisées par l'une de ses filiales dans laquelle elle a augmenté sa participation à plus de 50 p. 100. À la suite de cette consolidation, les ventes totales de volaille des coopératives ont dépassé le cap de 400 millions de dollars pour la première fois pour finalement atteindre les 420 millions. Ce montant représente un gain très appréciable de 42 millions de dollars, soit 11 p. 100. Les ventes d'œufs par les coopératives, qui ne variaient pas souvent, n'ont pratiquement pas changé pendant l'année. Mais le chiffre pour 1991 représente néanmoins même un gain de 27 p. 100 par rapport aux résultats de 1985.

Pour la seconde année consécutive, les ventes de boeuf par des coopératives, situées surtout dans l'Ouest, ont grimpé du même pourcentage, soit 11 p. 100, pour s'établir à 753 millions de dollars. Les ventes de boeuf n'avaient pas atteint les 700 millions depuis 1979. Cela s'est produit au cours d'une année plutôt médiocre (1990-1991) dans ce secteur. Les abattements étaient en baisse, le prix des bovins légèrement plus élevé et le prix des veaux d'embouche et les exportations étaient à la hausse. Étant donné le prix des grains moins élevé, il est possible que le troupeau de bovins de boucherie soit dans une période d'expansion. Il semblerait donc que les coopératives ont accueilli leur part du

enregistré les seuls déclin significatifs de revenu. Les autres catégories de produits ont réalisé soit une légère hausse soit une baisse peu importante.

Les ventes de grains, représentant la plus importante catégorie de ventes, se sont maintenues au-dessus de la barre des 3 milliards de dollars, représentant 37 p. 100 du total des ventes pour 1991. Cette catégorie de ventes n'a pratiquement pas changé par rapport à l'année précédente. Au cours de l'année, la production et les ventes ont grimpé en flèche à la fois au Canada et dans les principaux pays exportateurs de grains. Les prix ont donc considérablement chuté et les exportations canadiennes ont été en outre gênées par un dollar plus fort. Pendant cette année d'abondance, les besoins mondiaux d'importation étaient à la baisse et la concurrence était intense. Malgré tout, le Canada a réussi à accroître considérablement ses exportations de blé et s'est retrouvé avec 24 p. 100 du marché mondial, par rapport à 18,5 p. 100 l'année précédente. Les ventes de céréales secondaires ont également souffert de la situation créée par d'excellentes récoltes et une chute des prix. Afin d'obtenir les mêmes résultats en dollars qu'en 1990, il fallait donc écouler des volumes plus importants pour compenser les prix plus bas. La commercialisation des oléagineux a baissé à cause des prix bas qui n'ont pas été compensés par l'augmentation relativement peu élevée de la consommation intérieure et des exportations. Les prix ont été particulièrement touchés, vers la fin de la campagne agricole de 1990-1991, par des prévisions de production accrue pour 1991-1992.

Les ventes de produits laitiers, la seconde plus importante catégorie de produits, ont grimpé en flèche avec une augmentation de 593 millions de dollars, soit presque 27 p. 100. Toutefois, comme l'année précédente, la majorité des changements touchant les ventes étaient principalement de nature technique et n'ont pratiquement pas changé le volume de lait vendu sous le contrôle coopératif au Canada. En 1990, les ventes ont considérablement chuté parce que, au Québec, pour des raisons d'économie d'échelle, une partie du lait de deux coopératives était commercialisée par une coopérative et les chiffres correspondant n'ont pas été comptabilisés dans les statistiques sur les coopératives. Il était prévu qu'un troisième partenaire ferait partie de la coopérative, mais, cela n'a pas eu lieu. Le plus important des deux partenaires possédant plus de 50 p. 100 de l'entreprise, les chiffres de ventes pour 1991 ont été consolidés avec ceux de ce dernier. En ne tenant pas compte du changement technique, le reste des coopératives laitières ont enregistré un léger gain de 60 millions de dollars, soit environ 3,5 p. 100. Toutefois, ce gain aurait été beaucoup plus important si l'on incluait les ventes de ces coopératives qui ont aussi lancé une coentreprise de commercialisation, ce qui a réduit de 127 millions de dollars leurs ventes en

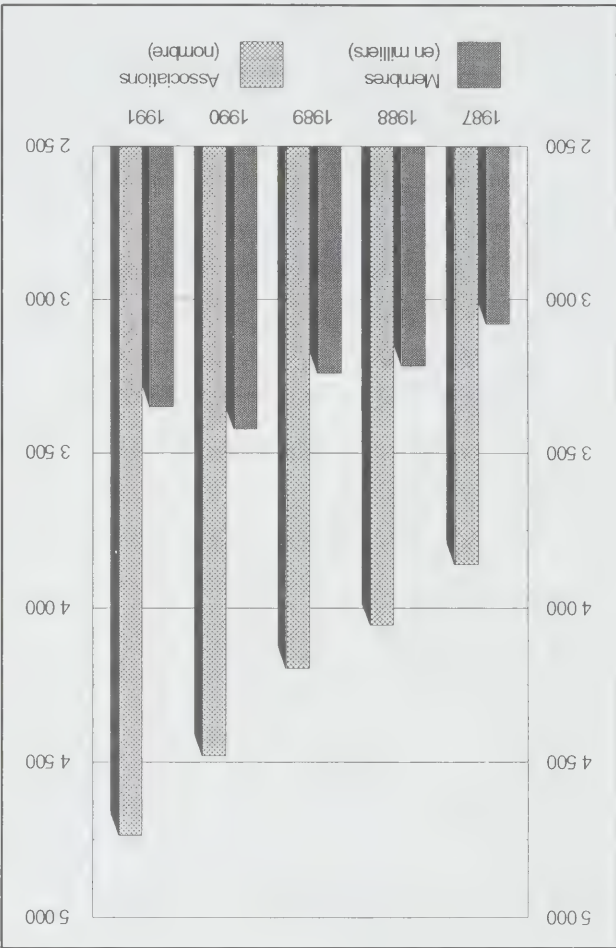


Figure 1 : Nombre de coopératives et de membres, 1987 - 1991

Le nombre de coopératives déclarantes a grimpé de près de 259 associations, soit 6 p. 100, pour atteindre un total de 4 739. Les groupes de la consommation, de l'approvisionnement, de commercialisation des pêcheurs et des services ont tous enregistré des gains. Mais le nombre de coopératives dans le groupe de la production a diminué, passant de 380 à 358, surtout à cause de difficultés à obtenir leur rapport financier. Le nombre de membres au sein des coopératives a baissé de 73 000 pendant l'année, tous dans l'Ouest par suite de la disparition d'un important supermarché coopératif et de la fermeture de *Co-operative Implants*. L'actif des coopératives a augmenté de 9 p. 100 pendant l'année pour atteindre les 9 660 millions de dollars.

L'année 1991 a été une année de récession au Canada et pratiquement tous les domaines des affaires et de l'activité économique ont été touchés. Le produit intérieur brut, le revenu personnel disponible et les dépenses à la consommation ont baissé, en dollars constants, de 1,7, 1,8 et 1,7 p. 100 respectivement. Le chômage s'est élevé en moyenne à 10,3 p. 100, comparativement à 8,1 p. 100 en 1990 et à 7,5 p. 100 en 1989. Le nombre de faillites d'entreprises et de particuliers a atteint son plus haut niveau depuis la crise de 1929. Les ventes au détail ont chuté de presque 6 p. 100

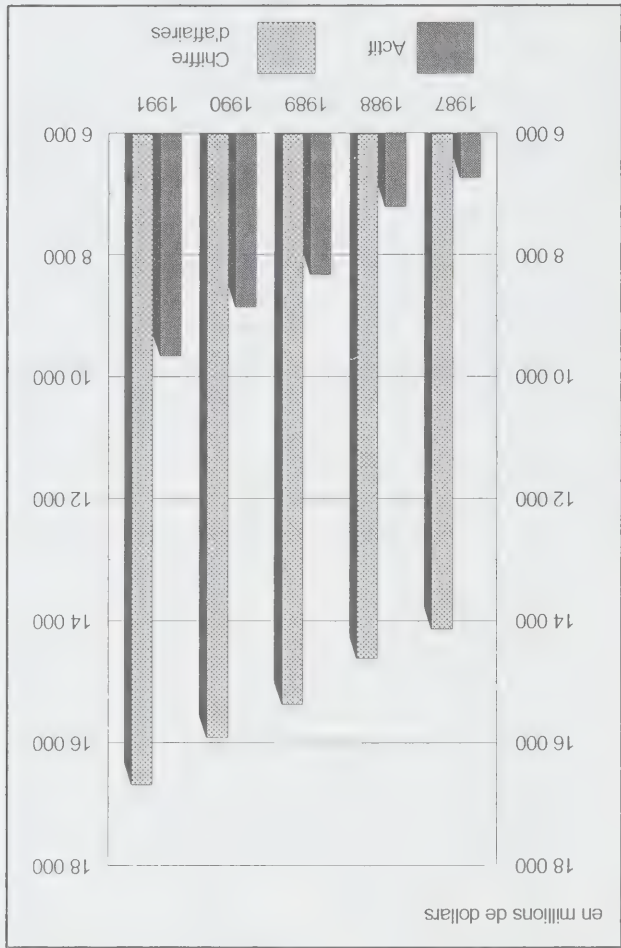


Figure 2 : Chiffre d'affaires et actif de toutes les coopératives, 1987 - 1991

Les ventes de produits des coopératives ont augmenté de 674 millions de dollars, soit 8 p. 100, leur plus gros gain depuis 1984. Les produits laitiers ont connu la croissance la plus importante en dollars, représentant 85 p. 100 de l'augmentation totale. Le bœuf, le poisson et les autres produits ont aussi enregistré des augmentations substantielles proportionnelles. Les oléagineux et les produits forestiers ont

## Commercialisation

pendant cette même année où les achats à l'étranger ont atteint un sommet suite au raffermissement du dollar canadien et l'entrée en vigueur de la taxe fédérale sur les produits et services (TPS), qui a remplacé la taxe fédérale de vente appliquée aux manufacturiers. Le revenu agricole net, malgré l'aide du gouvernement fédéral, a chuté de 29 p. 100 et les agriculteurs ne pouvaient vraiment pas dépenser. Les mises en chantier domiciliaires ont baissé de 14 p. 100 et l'indice de production industrielle de 4 p. 100, tout cela s'ajoutant aux déclin semblables enregistrés l'année précédente.



# Les coopératives en 1991

## Sommaire

Pour la cinquième année consécutive, le chiffre d'affaires des coopératives non financières canadiennes (ce qui ne comprend pas les caisses d'épargne et de crédit, ni les coopératives d'assurances) a connu une hausse modérée, soit de 4,9 p. 100 ou 776 millions de dollars, ce qui est assez bon compte tenu des mauvaises conditions économiques au Canada en 1991. Environ un quart de l'augmentation, ou 1,2 p. 100, était causé par des facteurs techniques lors du calcul des ventes de produits laitiers au Québec, comme il l'est mentionné dans la section *Commercialisation*. Mais, quoiqu'il en soit, un gain « réel » de 3,7 p. 100 semble bien acceptable compte tenu des circonstances peu favorables de la période.

Tableau 1 : Résumé des coopératives déclarantes au Canada, 1991

Année précédente	Canada	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest
------------------	--------	------------	--------	---------	-------

Associations déclarantes - nombre -

de commercialisation	56	31	41	28	156
de consommation	244	23	246	104	617
d'approvisionnement	111	33	68	15	227
de pêcheurs	24	2	6	29	61
de production	242	7	50	59	358
de services	1 292	660	1 140	228	3 320
<b>Total</b>	<b>1 969</b>	<b>756</b>	<b>1 551</b>	<b>463</b>	<b>4 739</b>

- nombre en milliers -

de commercialisation	264	12	16	6	299
de consommation	1 188	20	383	173	1 765
d'approvisionnement	273	86	53	6	420
de pêcheurs	3	-	-	5	8
de production	11	-	5	4	21
de services	575	74	169	15	834
<b>Total</b>	<b>2 314</b>	<b>194</b>	<b>627</b>	<b>212</b>	<b>3 349</b>

- en millions de dollars -

de commercialisation	7 012,5	340,6	1 735,7	469,8	9 558,6
de consommation	2 091,4	160,0	449,7	564,8	3 265,8
d'approvisionnement	723,2	629,3	638,6	29,6	2 020,8
de pêcheurs	78,1	2,1	1,9	133,1	215,3
de production	259,8	1,8	184,0	25,5	471,0
de services	571,9	306,5	247,6	35,8	1 161,9
<b>Total</b>	<b>10 737,0</b>	<b>1 440,3</b>	<b>3 257,5</b>	<b>1 258,6</b>	<b>16 693,4</b>

Actif

de commercialisation	2 508,2	119,1	624,5	138,7	3 390,5
de consommation	785,8	32,2	124,3	146,7	1 089,1
d'approvisionnement	299,7	200,2	255,3	11,0	766,2
de pêcheurs	37,1	0,3	3,0	50,5	91,0
de production	152,4	0,6	93,7	5,3	252,1
de services	1 425,1	1 583,1	871,2	191,6	4 070,9
<b>Total</b>	<b>5 208,4</b>	<b>1 935,5</b>	<b>1 972,0</b>	<b>543,9</b>	<b>9 659,8</b>

<sup>a</sup> Données révisées

La commercialisation des produits agricoles, les produits laitiers en tête et, dans une moindre mesure, le bœuf, a constitué la plus grande part du gain total de 674 millions de dollars, suivie par le secteur des services avec 115 millions de dollars, alors que le vaste secteur des approvisionnements a enregistré un léger recul des ventes pour l'année. Les « autres revenus » ont augmenté d'environ 3 p. 100. En ce qui concerne les régions, c'est le Québec, dont le chiffre d'affaires a connu un gain de 453 millions de dollars soit 16 p. 100, qui a connu la plus forte croissance, en chiffre absolu et en pourcentage. Les régions de l'Atlantique et de l'Ontario ont toutes les deux obtenu des résultats honorables, avec 8,5 et 5,7 p. 100 respectivement. Celle de l'Ouest, de loin la plus vaste, n'a connu qu'un très faible accroissement de son chiffre d'affaires, soit 1 p. 100 seulement, gênée par la stagnation des revenus des céréales et des oléagineux et par l'hésitation compréhensible des agriculteurs à acheter des approvisionnements dans de telles circonstances.



# Table des matières

Sommaire.....	4
Commercialisation.....	5
Ventes de consommation et d'approvisionnement.....	8
Structure financière.....	10
Analyse des tendances quinquennales pour l'ensemble des coopératives.....	12
Coopératives de pêcheurs.....	18
Coopératives de production.....	20
Coopératives de service.....	22
Coopératives de gros.....	24
Analyse des ratios financiers.....	28
Part du marché des coopératives.....	29
Les coopératives selon leur fonction principale.....	30
Caisses d'épargne et de crédit.....	30

## Tableaux statistiques

1 : Résumé des coopératives déclarantes au Canada.....	4
2 : Chiffre d'affaires des coopératives déclarantes au Canada.....	7
3 : Bilan de toutes les coopératives déclarantes au Canada.....	11
4 : Chiffre d'affaires des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada.....	15
5 : Bilan des coopératives de commercialisation déclarantes au Canada.....	15
6 : Chiffre d'affaires des coopératives de consommation déclarantes au Canada.....	16
7 : Bilan des coopératives de consommation déclarantes au Canada.....	16
8 : Chiffre d'affaires des coopératives d'approvisionnement déclarantes au Canada.....	17
9 : Bilan des coopératives d'approvisionnement déclarantes au Canada.....	17
10 : Chiffre d'affaires des coopératives de pêcheurs déclarantes au Canada.....	19
11 : Bilan des coopératives de pêcheurs déclarantes au Canada.....	19
12 : Chiffre d'affaires des coopératives de production déclarantes au Canada.....	21
13 : Bilan des coopératives de production déclarantes au Canada.....	21
14 : Chiffre d'affaires des coopératives de services déclarantes Canada.....	23
15 : Bilan des coopératives de services déclarantes au Canada.....	23
16 : Ventes par les coopératives de gros au Canada.....	25
17 : Bilan des coopératives de gros au Canada.....	26

## Annexes

A : Nombre par types de coopératives de commercialisation, de consommation et d'approvisionnement déclarantes au Canada.....	32
B : Nombre par type de coopératives de production déclarantes au Canada.....	33
C : Nombre par types de coopératives de service déclarantes au Canada.....	33
D : Coopératives, ratios financiers.....	34
E : Coopératives, résumé par fonction.....	35
F : Caisses d'épargne et de crédit au Canada.....	37
G : Caisses d'épargne et de crédit et autres institutions financières au Canada.....	40
H : Coopératives de travailleurs.....	42

# Avant-propos

La présente publication contient des statistiques sur les chiffres d'affaires, l'actif et la composition des coopératives canadiennes pour l'exercice financier se terminant en 1991. Les tableaux ont été préparés par le Secrétariat aux Coopératives à partir de données recueillies auprès des gouvernements provinciaux, des coopératives de gros et des coopératives locales. Le Secrétariat aux Coopératives tient à remercier ces organismes de leur collaboration. Depuis la création du Secrétariat aux Coopératives en 1987, une section sur les ratios financiers pertinents à l'analyse des caisses populaires - de crédit a été ajoutée à cette publication afin de reconnaître l'apport des caisses populaires - de crédit au mouvement coopératif. Ces ratios ont été produits à partir des données publiées par Statistique Canada.

Il s'agit de la 60<sup>e</sup> édition annuelle de « La coopération au Canada ». Les coopératives se divisent en sept groupes : commercialisation, consommation, approvisionnement, pêcheurs, production, services et opérations de gros. Les données des six premiers groupes (coopératives locales) sont présentées ensemble, puis ventilées. Celles des coopératives de gros sont présentées séparément parce que leurs chiffres d'affaires incluent en grande partie ceux des coopératives locales.

## Sources des données pour les graphiques à barres

- Indice n° 1 Indice des prix des produits agricoles, Statistique Canada, publication n° 62-003.
- Indice n° 2 Indice des prix des entrées dans l'agriculture, Statistique Canada, publication n° 62-004.
- Indice n° 3 Indice des prix à la consommation, Statistique Canada, publication n° 62-001.
- Indice n° 4 Indice des prix de l'industrie, Statistique Canada, publication n° 62-011.

**Nota :** Dans les tableaux, la somme des variables individuelles n'est pas nécessairement égale au total en raison de l'arrondissement des chiffres.

# La coopération au Canada 1991

---

J. M. Sullivan

Rédaction et publication

Secrétariat aux Coopératives  
Gouvernement du Canada  
Edifice Sir John Carling  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0C5

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada, 1993

---







1991

# LA COOPÉRATION AU CANADA

Secrétariat aux Coopératives

